Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA — **Roma - Venerdì, 6 febbraio 2004** — SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

AVVISO AGLI ABBONATI

Dal 17 novembre vengono resi noti nelle ultime pagine della *Gazzetta Ufficiale* i canoni di abbonamento per l'anno 2004. Contemporaneamente sono state spedite le offerte di rinnovo agli abbonati, complete di bollettini postali premarcati *(di colore rosso)* per la conferma dell'abbonamento stesso. Si pregano i signori abbonati di far uso di tali bollettini e di utilizzare invece quelli prestampati di colore nero solo per segnalare eventuali variazioni.

Si rammenta che la campagna di abbonamento avrà termine il 28 febbraio 2004 e che la sospensione degli invii agli abbonati, che entro tale data non avranno corrisposto i relativi canoni, avrà effetto dal 15 marzo 2004.

Si pregano comunque gli abbonati che non intendano effettuare il rinnovo per il 2004 di darne comunicazione via fax al Settore Gestione *Gazzetta Ufficiale* (n. 06-8508-2520) ovvero al proprio fornitore.

N. 21

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Decreti concernenti l'approvazione di n. 17 studi di settore relativi ad attività economiche nei settori delle manifatture, dei servizi e del commercio.

S O M M A R I O

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 24 dicembre 2003.

Approvazione di n. 6 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici e la loro approvazione con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento, nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300 e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999 che ha istituito le agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto il proprio decreto 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il proprio decreto 18 luglio 2003, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 novembre 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) studio di settore SD39U - Fabbricazione di coloranti e pigmenti, codice attività 24.12.0; Fabbricazione di pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e mastici, codice attività 24.30.0;

b) studio di settore SD40U - Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici, codice attività 31.10.1; Lavori di impianto tecnico di motori, generatori e trasformatori elettrici, codice attività 31.10.2; Fabbricazione di apparecchiature per la distribuzione ed il controllo dell'elettricità, codice attività 31.20.1; Installazione di

apparecchiature di protezione, di manovra e controllo, codice attività 31.20.2; Fabbricazione di fili e cavi isolati, codice attività 31.30.0; Fabbricazione di accumulatori, pile e batterie di pile, codice attività 31.40.0; Fabbricazione di apparecchi elettrici per motori e veicoli, n.c.a., codice attività 31.61.0; Fabbricazione di altri apparecchi elettrici n.c.a. (comprese parti staccate ed accessori), codice attività 31.62.1;

c) studio di settore SD41U - Fabbricazione di macchine per ufficio (esclusa riparazione), codice attività 30.01.0; Fabbricazione di elaboratori, sistemi ed altre apparecchiature per l'informatica (esclusa riparazione), codice attività 30.02.0; Lavori di impianto tecnico: montaggio e riparazione di impianti di apparecchiature elettriche ed elettroniche effettuato da parte di ditte non costruttrici (escluse le installazioni elettriche per l'edilizia), codice attività 31.62.2, Fabbricazione di tubi e valvole elettronici e di altri componenti elettronici, codice attività 32.10.0; Fabbricazione o montaggio di apparecchi trasmittenti radio-televisivi, comprese le telecamere e apparecchi elettroacustici, parti e pezzi staccati, codice attività 32.20.1; Fabbricazione di apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazione, compreso il montaggio da parte delle imprese costruttrici, codice attività 32.20.2; Riparazione di apparecchi elettrici ed elettronici, impianti radiotelevisivi e di amplificazione sonora, codice attività 32.20.3; Fabbricazione di apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione, di apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell'immagine e di prodotti connessi, codice attività 32.30.0; Fabbricazione di apparecchi elettromedicali (comprese parti staccate ed accessori), codice attività 33.10.1; Costruzione di apparecchi di misura elettrici ed elettronici (comprese parti staccate ed accessori), codice attività 33.20.1; Costruzione di contatori per gas, acqua ed altri liquidi, di apparecchi di misura, controllo e regolazione (comprese parti staccate ed accessori), codice attività 33.20.2; Costruzione di strumenti per navigazione, idrologia, geofisica e meteorologia, codice attività 33.20.3; Costruzione di strumenti per il disegno e calcolo; di strumenti di misura dimensionale di precisione; di bilance analitiche di precisione; di apparecchi per laboratorio e di materiale didattico; Costruzione di altri apparecchi e strumenti di precisione (comprese parti staccate ed accessori), codice attività 33.20.4; Riparazione di strumenti scientifici e di precisione (esclusi quelli ottici), codice attività 33.20.5; Fabbricazione di apparecchiature per il controllo dei processi industriali, codice attività 33.30.0; Fabbricazione di orologi, codice attività 33.50.0;

d) studio di settore SD42U - Fabbricazione di elementi ottici, compresa la fabbricazione di fibre ottiche non individualmente inguainate, codice attività 33.40.3; Fabbricazione di lenti e strumenti ottici di precisione, codice attività 33.40.4; Fabbricazione di apparecchiature fotografiche e cinematografiche, codice attività 33.40.5; Riparazione di strumenti ottici e fotocinematografici, codice attività 33.40.6;

e) studio di settore SD43U - Fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi; di materiale medico-chirurgico e veterinario; di apparecchi e strumenti per odontoiatria (comprese parti staccate ed accessori), codice attività 33.10.2; Fabbricazione di protesi ortopediche, altre protesi ed ausili, codice attività 33.10.4;

f) studio di settore SD44U - Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e per loro motori, codice attività 34.30.0; Costruzione di accessori e pezzi staccati per motocicli, ciclomotori e per loro motori, codice attività 35.41.2; Costruzione di accessori e pezzi staccati di biciclette, codice attività 35.42.2.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SD39U;

2, per lo studio di settore SD40U;

3, per lo studio di settore SD41U;

4, per lo studio di settore SD42U;

5, per lo studio di settore SD43U;

6, per lo studio di settore SD44U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettera *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2004. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di produzione e di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2004 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2004.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 24 dicembre 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD39U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 24.12.0 – Fabbricazione di coloranti e pigmenti;
- 24.30.0 – Fabbricazione di pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e mastici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD39).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 836. I questionari restituiti sono stati 531, pari al 63,5% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
24.12.0 – Fabbricazione di coloranti e pigmenti	67	56	83,6
24.51.2 – Fabbricazione di pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e mastici	769	475	61,8
TOTALE	**836**	**531**	**63,5**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 150 questionari, pari al 28,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro G del questionario);

- errata compilazione delle percentuali relative alle principali destinazioni d'uso dei prodotti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di produzione/lavorazione (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 381.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto, destinazione d'uso, modalità di produzione/lavorazione), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- la specializzazione di prodotto;
- la destinazione d'uso dei prodotti;
- la dimensione e l'articolazione della struttura;

Sulla base della specializzazione di prodotto si possono individuare due aree d'affari: coloranti e pigmenti (cluster 3) e prodotti vernicianti (cluster 1, 2 e 4);

I coloranti e i pigmenti, insieme con altri prodotti (cosiddetti ausiliari), trovano impiego in prevalenza nel trattamento dei manufatti di diversi settori industriali (tessile, concia, ceramica, plastica, alimentare, cartotecnica, imballaggio, ecc.).

Nell'ambito dei prodotti vernicianti, sulla base della destinazione d'uso, è possibile distinguere le imprese che realizzano prodotti per l'industria (cluster 1) da quelle che producono per l'edilizia (cluster 2 e 4).

Queste ultime, sulla base del fattore dimensionale, sono suddivise tra imprese di piccole dimensioni (cluster 2) e imprese con una struttura più articolata (cluster 4).

CLUSTER 1 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PRODOTTI VERNICIANTI PER L'INDUSTRIA

NUMEROSITÀ: 73

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (86% dei casi), con una struttura composta mediamente da 6 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 1 operaio specializzato.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti, in media, da 370 mq di produzione, 520 mq di magazzino e 67 mq di uffici; nel 58% dei casi sono presenti locali destinati a laboratorio di ricerca e sviluppo.

La produzione/lavorazione è realizzata prevalentemente su commessa (68% dei ricavi); la clientela è formata prevalentemente da industria (45% dei ricavi) e artigiani (34%), con un'area di mercato che va dal livello regionale a quello nazionale.

Le imprese del cluster utilizzano, nell'ambito del ciclo produttivo, solventi (33% sulla produzione/lavorazione), resine (31%), cariche (15%) e pigmenti (12%) e realizzano quasi esclusivamente prodotti vernicianti (88% dei ricavi).

I principali mercati di riferimento sono l'industria meccanica (22% dei ricavi), l'industria del legno e del mobile (16%), l'anticorrosione (13%) e altre industrie manifatturiere (10%).

Il ciclo di produzione è generalmente completo e costituito dalle fasi di ricerca/sviluppo e progettazione (67% dei soggetti), miscelazione/dispersione (93%), macinazione (70%), collaudo (88%) e confezionamento (93%).

La dotazione di beni strumentali è composta mediamente da 10 vasche per miscelazione, 2 microsfere, 4 agitatori/dispersori, 4 bilance, 1 viscosimetro.

CLUSTER 2 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PRODOTTI VERNICIANTI PER L'EDILIZIA

NUMEROSITÀ: 146

Il cluster è formato in prevalenza da società (72% dei casi) con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono composti, in media, da 239 mq di locali destinati a produzione, 310 mq destinati a magazzino e 39 mq di uffici; il 40% dei soggetti dispone di locali destinati alla vendita.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media l'81% dei ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (15%).

La produzione/lavorazione è realizzata sia per il magazzino (61% dei ricavi) che su commessa (37%). La clientela è formata da artigiani (39% dei ricavi), commercianti al dettaglio (26%), commercianti all'ingrosso (10%) e privati (10%) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le imprese del cluster utilizzano, nell'ambito del ciclo produttivo, cariche (38% sulla produzione/lavorazione), solventi (21%), resine (18%) e pigmenti (9%) e realizzano prodotti vernicianti (79% dei ricavi) e adesivi, sigillanti, collanti, mastici, stucchi e rasanti (11%).

La produzione è destinata principalmente al settore dell'edilizia professionale (64% dei ricavi) e al fai da te (17%).

Il ciclo di produzione/lavorazione è costituito in prevalenza dalle fasi di miscelazione/dispersione (97%) e confezionamento (97%).

La dotazione di beni strumentali è composta mediamente da 3 vasche per miscelazione, 2 agitatori/dispersori, 3 bilance e 1 confezionatrice manuale o semiautomatica.

CLUSTER 3 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI COLORANTI E ALTRI PRODOTTI PER L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA

NUMEROSITÀ: 54

Le imprese appartenenti al cluster operano sotto forma di società di capitali (72% dei casi) e di persone (22%), con una struttura composta mediamente da 10 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti, in media, da 641 mq di produzione, 544 mq di magazzino, 81 mq di laboratorio ricerca e sviluppo e 121 mq di uffici.

La produzione/lavorazione è realizzata prevalentemente su commessa (78% dei ricavi); la clientela è formata da industria (74% dei ricavi) e artigiani (10%), con un'area di mercato nazionale cui si affianca una quota di export nel 57% dei casi.

Le imprese del cluster utilizzano, nell'ambito del ciclo produttivo, resine (26% sulla produzione/lavorazione), solventi (25%) e pigmenti (20%) e realizzano sostanze coloranti e pigmenti (36% dei ricavi), prodotti vernicianti (19%), inchiostri (17%) e altri prodotti quali additivi e prodotti chimici in genere (10%).

La principale destinazione d'uso dei prodotti è rappresentata da imprese manifatturiere (76% dei ricavi).

Il ciclo di produzione è generalmente completo e costituito dalle fasi di ricerca/sviluppo e progettazione (81% dei soggetti), miscelazione/dispersione (91%), macinazione (57%), collaudo (78%) e confezionamento (89%).

La dotazione di beni strumentali è composta mediamente da 12 vasche per miscelazione, 1 microsfera, 17 cisterne/contenitori con capacità superiore a 500 litri, 5 agitatori/dispersori, 6 bilance, 1 viscosimetro, 1 spettrofotometro e 1 confezionatrice manuale o semiautomatica.

CLUSTER 4 - IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PRODOTTI VERNICIANTI PER L'EDILIZIA

NUMEROSITÀ: 107

Le imprese appartenenti al cluster operano sotto forma di società di capitali (68% dei casi) e di persone (25%), con una struttura composta in media da 14 addetti di cui 11 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 4 impiegati, 4 operai generici e 2 operai specializzati.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono composti, in media, da 913 mq di locali destinati a produzione, 1.070 mq destinati a magazzino, 68 mq di locali destinati a laboratorio di ricerca e sviluppo e 169 mq di uffici; il 34% dei soggetti dispone di locali destinati alla vendita.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media l'80% dei ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (10%).

La produzione/lavorazione è realizzata sia per il magazzino (62% dei ricavi) che su commessa (37%). La clientela è formata da commercianti al dettaglio (29% dei ricavi) e all'ingrosso (22%), artigiani (25%) e industria (16%). La rete di vendita si avvale di 4 agenti plurimandatari operanti su un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale; è inoltre presente una quota di export nel 59% dei casi.

Le imprese del cluster utilizzano, nell'ambito del ciclo produttivo, cariche (33% sulla produzione/lavorazione), solventi (24%), resine (23%) e pigmenti (10%) e realizzano prodotti vernicianti (77% dei ricavi) e adesivi, sigillanti, collanti, mastici, stucchi e rasanti (10%).

La produzione è destinata principalmente al settore dell'edilizia professionale (47% dei ricavi), al fai da te (22%) e all'industria del legno (11%).

Il ciclo di produzione è generalmente completo e costituito dalle fasi di ricerca/sviluppo e progettazione (94% dei soggetti), sintesi (45%), miscelazione/dispersione (98%), macinazione (73%), collaudo (92%) e confezionamento (98%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 14 vasche per miscelazione, 2 microsfere, 3 cisterne/contenitori con capacità superiore a 500 litri, 6 agitatori/dispersori, 8 bilance, 1 viscosimetro, 1 spettrofotometro e 3 confezionatrici manuali o semiautomatiche.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 3 e 4;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 4;

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD39U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0512	1,0774	1,0814	1,1097
Spese per acquisti di servizi	1,3440	1,4257	0,9247	1,1162
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,4122	1,2205	1,5953	1,3487
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	24.180,5498	20.413,0940	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	24.180,5498	20.413,0940	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 450.000	0,2266	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 200.000	-	0,1528	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 560.000	-	-	0,2469	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 1.300.000	-	-	-	0,1603

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione diversi da quelli da cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:

- Unità produttiva: Mq dei locali destinati ad uffici
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla vendita

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Area di mercato: Nazionale: (1=comune; 2=provincia; 3=fino a 3 regioni; 4=oltre 3 regioni)
- Tipologia della clientela: Industria

Quadro G:

- Fasi della produzione/lavorazione: Collaudo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Confezionamento - Svolte internamente conto proprio
- Prodotti ottenuti/lavorati: Sostanze coloranti e pigmenti
- Prodotti ottenuti/lavorati: Prodotti vernicianti (vernici, pitture, fondi, smalti, rivestimenti, lacche, diluenti, ecc.)
- Principali destinazioni d'uso dei prodotti: Fai-da-te
- Principali destinazioni d'uso dei prodotti: Anticorrosione

- Principali destinazioni d'uso dei prodotti: Industria meccanica (automobili e altri mezzi di trasporto, macchine per l'industria, elettrodomestici, ecc.)
- Principali destinazioni d'uso dei prodotti: Altre industrie manifatturiere (tessile, ceramica, concia, plastica, alimentare, cartotecnica, imballaggio, ecc.)
- Modalità di produzione/lavorazione: Lavorazione per il magazzino

Quadro I:

- Microsfere (numero)
- Cisterne o contenitori con capacità nominale superiore a 500 litri per la consegna ai clienti (numero)
- Agitatori/dispersori (numero)
- Confezionatrici manuali o semiautomatiche (numero)
- Sistemi automatizzati di confezionamento (numero)

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SD40U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 30.10.1 – Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici;
- 30.10.2 – Lavori di impianto tecnico di motori, generatori e trasformatori elettrici;
- 31.20.1 – Fabbricazione di apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità;
- 31.20.2 – Installazione di apparecchiature di protezione, di manovra e controllo;
- 31.30.0 – Fabbricazione di fili e cavi isolati;
- 31.40.0 – Fabbricazione di accumulatori, pile e batterie di pile;
- 31.61.0 – Fabbricazione di apparecchi elettrici per motori e veicoli n.c.a.;
- 31.62.1 – Fabbricazione di altri apparecchi elettrici n.c.a. (comprese parti staccate ed accessori).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD40).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 7.500 questionari restituiti sono stati 5.179, pari al 69,0% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
31.10.1 Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici	944	741	78,5
31.10.2 Lavori di impianto tecnico di motori, generatori e trasformatori elettrici	632	405	64,1
31.20.1 Fabbricazione di apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	968	788	81,4
31.20.2 Installazione di apparecchiature di protezione, di manovra e controllo	563	365	64,8
31.30.0 Fabbricazione di fili e cavi isolati	301	167	55,5
31.40.0 Fabbricazione di accumulatori, pile e batterie di pile	101	48	47,5
31.61.0 Fabbricazione di apparecchi elettrici per motori e veicoli n.c.a.	274	163	59,5
31.62.1 Fabbricazione di altri apparecchi elettrici n.c.a. (comprese parti staccate ed accessori)	3.717	2.502	67,3
TOTALE	**7.500**	**5.179**	**69,0**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.435 questionari, pari al 27,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato, ad eccezione delle imprese che svolgono esclusivamente attività di progettazione o installazione o manutenzione;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione/lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.744.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia attività, materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi del settore della fabbricazione e installazione di macchine e apparecchiature elettriche ha reso evidente una struttura media delle imprese sostanzialmente elevata confermata anche dalla natura giuridica dove emerge una generale prevalenza della forma societaria.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia di attività svolta;
- modalità organizzativa;
- specializzazione produttiva;
- dimensione e articolazione della struttura.

Sulla base della tipologia di attività si possono distinguere le imprese specializzate nella manutenzione (cluster 8) e nell'installazione (cluster 14) da tutte le altre imprese che svolgono attività di fabbricazione e/o lavorazione.

Tra le imprese che svolgono attività di fabbricazione e/o lavorazione è possibile una ulteriore distinzione tra coloro che producono in conto proprio (cluster 2, 3, 10, 12 e 13) e in conto terzi (cluster 1, 4, 6, 7, 9 e 11); all'interno di queste ultime, si evidenziano le imprese monocommittenti (cluster 5).

Per quanto riguarda la specializzazione produttiva emerge una distinzione tra le imprese senza una particolare specializzazione di prodotto che presentano un ciclo più integrato (cluster 3, 6 e 11) o meno integrato (cluster 1, 4 e 13) e quelle che si focalizzano su un determinato mercato: produzione di trasformatori (cluster 2 e 9), cablaggio di cavi e fili (cluster 5), produzione di apparecchi elettromeccanici (cluster 7 e 12) e produzione di motori (cluster 10).

Trasversale rispetto alla modalità organizzativa e alla specializzazione produttiva è, infine, l'aspetto dimensionale, grazie al quale si delineano due gruppi di soggetti con una struttura produttiva e organizzativa maggiormente articolata (cluster 3 e 6).

CLUSTER 1 – IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELL'ASSEMBLAGGIO E CABLAGGIO

NUMEROSITÀ: 503

Le imprese appartenenti al cluster sono equamente distribuite tra ditte individuali e società con una struttura composta mediamente da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 131 mq di produzione, 38 mq di magazzino e 17 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 92% dei ricavi) e che svolgono attività di assemblaggio (69% dei ricavi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (77% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

I materiali di produzione sono principalmente parti d'acquisto e componenti (48% dei materiali utilizzati) e semilavorati (25%); le imprese del cluster non presentano particolari specializzazioni di prodotto.

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di assemblaggio per saldatura (39% dei casi), assemblaggio meccanico (46%) e cablaggio (48%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 4 banchi di lavoro, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 2 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI TRASFORMATORI

NUMEROSITÀ: 128

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (71% dei casi) con una struttura composta mediamente da 9 addetti di cui 7 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 367 mq di produzione, 128 mq di magazzino e 61 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media l'84% dei ricavi) e che svolgono attività di fabbricazione e lavorazione (96% dei ricavi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (69% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dal livello regionale a quello nazionale.

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da materie prime (56% dei materiali utilizzati) e parti d'acquisto e componenti (23%); le materie prime impiegate sono rappresentate da acciai al silicio (36% sulla produzione/lavorazione), rame (29%), ferriti (7%), acciaio/ferro (7%), materie plastiche (5%) e resine (4%).

Le imprese sono specializzate nella produzione di trasformatori (82% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di progettazione/industrializzazione (77% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (31%), lavorazioni di rifinitura (20%), trattamenti protettivi/superficiali (31%), assemblaggio per saldatura (51%), assemblaggio meccanico (68%), cablaggio (74%), assistenza/riparazione (35%) e ispezione/collaudo (65%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 2 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 forno, 2 attrezzature per l'avvolgimento di cavi, 1 attrezzatura o impianto di impregnazione, 1 saldatrice elettrica o autogena, 6 banchi di lavoro, 1 macchina per spellatura e aggraffatura, 5 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione e 1 macchina per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità.

CLUSTER 3 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 128

Il cluster è formato in prevalenza da società di capitale (85% dei casi) con una struttura composta in media da 25 addetti di cui 23 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 7 impiegati, 7 operai generici, 6 operai specializzati e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 1.113 mq di produzione, 571 mq di magazzino e 276 mq di uffici.

Le imprese producono prevalentemente in conto proprio (in media il 74% dei ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (8%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (63% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (15%); la rete di vendita si avvale di 3 agenti operanti su un'area di mercato nazionale cui si affianca una quota di export pari al 22% dei ricavi.

La tipologia di attività svolta è quella di fabbricazione e lavorazione (87% dei ricavi).

Le imprese del cluster utilizzano parti d'acquisto e componenti (44% dei materiali utilizzati), materie prime (30%) e semilavorati (24%) e realizzano motori e generatori (21% dei ricavi), apparecchiature elettromeccaniche di distribuzione, protezione, manovra e controllo (24%) e altri prodotti (42%).

Il ciclo produttivo è generalmente completo e composto dalle fasi di progettazione/industrializzazione (89% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (42%), lavorazioni per asportazione di truciolo (32%), lavorazioni di rifinitura (30%), assemblaggio per saldatura (51%), assemblaggio meccanico (70%), cablaggio (61%), assistenza/riparazione (68%), ispezione/collaudo (77%).

Una parte del ciclo produttivo è esternalizzato: in particolare sono affidate a terzi le fasi di lavorazioni meccaniche a freddo (29% dei casi), lavorazioni per asportazione truciolo (32%), trattamenti termici (20%), trattamenti protettivi (34%), assemblaggio per saldatura (32%), assemblaggio meccanico (26%) e cablaggio (35%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina o impianto per stampaggio a freddo o da taglio, 4 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 forno, 2 saldatrici elettriche o autogene, 10 banchi di lavoro, 1 macchina per spellatura e aggraffatura, 9 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 7 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche, 2 strumenti di misura e controllo di lunghezza, planarità, 2 macchine per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità, 1 sistema automatico/semiautomatico per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi, 1 sistema Cad/Cam/Cae.

CLUSTER 4 – IMPRESE MONOCOMMITTENTI

Numerosità: 310

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (66% dei soggetti) con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti in media da 120 mq di produzione.

Si tratta di imprese che producono quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 96% dei ricavi) e che svolgono attività di assemblaggio (73% dei ricavi); l'84% delle imprese ha un solo committente e il 92% dei ricavi deriva dal committente principale.

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (71% dei ricavi) e artigiane (24%) con un'area di mercato comunale e provinciale.

I materiali di produzione sono generalmente forniti dal committente e non si rileva una particolare specializzazione di prodotto.

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di assemblaggio per saldatura (31% dei casi), assemblaggio meccanico (50%) e cablaggio (36%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 3 banchi di lavoro.

CLUSTER 5 – IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NEL CABLAGGIO DI CAVI E FILI

Numerosità: 217

Le imprese appartenenti al cluster sono equamente distribuite tra ditte individuali e società con una struttura composta mediamente da 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 339 mq di produzione, 107 mq di magazzino e 29 mq di ufficio.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto terzi (in media l'86% dei ricavi) e che svolgono attività di assemblaggio (65%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (80% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le imprese del cluster utilizzano parti d'acquisto e componenti (32% dei materiali utilizzati), semilavorati (32%) ed effettuano lavorazioni principalmente su cavi e fili (70% dei ricavi).

La fase maggiormente indicata è il cablaggio (78% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 attrezzatura per l'avvolgimento di cavi, 6 banchi di lavoro, 1 nastratrice, 5 macchine per spellatura e aggraffatura, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 sistema automatico/semiautomatico per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi.

CLUSTER 6 - IMPRESE IN CONTO TERZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 139

Il cluster è formato in prevalenza da società (32% di persone e 63% di capitali) con una struttura composta in media da 20 addetti di cui 18 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 6 operai generici, 5 operai specializzati e 2 apprendisti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 708 mq di produzione, 278 mq di magazzino e 150 mq di uffici.

Le imprese producono prevalentemente in conto terzi (in media l'89% dei ricavi) e svolgono attività di fabbricazione e lavorazione (77% dei ricavi); il 42% delle imprese effettua anche servizi di installazione.

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (86% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale.

Le imprese del cluster utilizzano principalmente parti d'acquisto e componenti (58% dei materiali utilizzati) e realizzano in prevalenza apparecchiature elettromeccaniche di distribuzione, protezione, manovra e controllo (44% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di progettazione/industrializzazione (45% dei casi), assemblaggio meccanico (45%), cablaggio (66%), assistenza/riparazione (43%) e ispezione/collaudo (50%); vengono parzialmente esternalizzate le fasi di assemblaggio meccanico e cablaggio.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina utensile a moto rettilineo o rotatorio, 1 saldatrice elettrica o autogena, 10 banchi di lavoro, 1 macchina per spellatura e aggraffatura, 5 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche, 2 macchine per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità, 1 sistema automatico/semiautomatico per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi, 1 sistema Cad/Cam/Cae.

CLUSTER 7 - IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE E INSTALLAZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTROMECCANICHE

NUMEROSITÀ: 406

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (45% di persone e 20% di capitale) con una struttura composta mediamente da 6 addetti di cui 4 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico, 1 operaio specializzato e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 178 mq di produzione, 67 mq di magazzino e 32 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 96% dei ricavi); svolgono attività di fabbricazione e lavorazione (68% dei ricavi) e nel 53% dei casi effettuano anche servizi di installazione.

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (78% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le imprese del cluster utilizzano prevalentemente parti d'acquisto e componenti (67% dei materiali utilizzati) e realizzano apparecchiature elettromeccaniche di distribuzione, protezione, manovra e controllo (70% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di assemblaggio meccanico (40% dei casi), cablaggio (87%), assistenza/riparazione (49%) e ispezione/collaudo (41%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 3 banchi di lavoro, 3 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 macchina per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità.

CLUSTER 8 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA MANUTENZIONE DI MOTORI E GENERATORI

Numerosità: 277

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (61% dei casi) con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 103 mq di produzione, 44 mq di magazzino e 12 mq di uffici.

Si tratta di imprese la cui attività prevalente è la manutenzione (62% dei ricavi) in particolare di motori e generatori (57% dei ricavi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (53% dei ricavi) e artigiane (31%) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le imprese del cluster utilizzano parti d'acquisto e componenti (39% dei materiali utilizzati) e materie prime (30%) tra le quali si evidenzia il rame (50% della produzione/lavorazione).

La fase maggiormente indicata è quella di assistenza/riparazione (86% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina utensile a moto rettilineo o rotatorio, 1 saldatrice elettrica o autogena, 2 banchi di lavoro e 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 9 - IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI TRASFORMATORI

Numerosità: 93

Le imprese appartenenti al cluster sono equamente distribuite tra ditte individuali e società con una struttura composta in media da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici, 1 operaio specializzato e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 280 mq di produzione, 99 mq di magazzino e 42 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 93% dei ricavi) specializzate nella produzione di trasformatori (71% dei ricavi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (79% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dalla provincia al territorio nazionale.

I materiali di produzione sono prevalentemente materie prime (51% dei materiali utilizzati); in particolare nel ciclo produttivo vengono impiegati principalmente acciai al silicio (23% della produzione/lavorazione), rame (34%) e marginalmente ferriti (7%) e resine (5%).

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di assemblaggio per saldatura (54% dei casi), assemblaggio meccanico (50%) e cablaggio (42%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 2 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 forno, 2 attrezzature per l'avvolgimento cavi, 1 attrezzatura o impianto di impregnazione, 1 saldatrice elettrica o autogena, 4 banchi di lavoro, 1 macchina per spellatura e aggraffatura, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 macchina per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità.

CLUSTER 10 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO CON PRODUZIONE PREVALENTE DI MOTORI E GENERATORI

NUMEROSITÀ: 182

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (86% dei casi) con una struttura composta in media da 9 addetti di cui 7 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 458 mq di produzione, 204 mq di magazzino e 70 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media il 76% dei ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (8%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (70% dei ricavi) con un'area di mercato essenzialmente nazionale cui si affianca una quota di export pari al 10% dei ricavi.

La tipologia di attività svolta dalle imprese del cluster è quella di fabbricazione e lavorazione (89% dei ricavi).

I materiali di produzione sono materie prime (40% dei materiali utilizzati), parti d'acquisto e componenti (37%), semilavorati (23%); le materie prime impiegate sono costituite in prevalenza da rame (19% sulla produzione/lavorazione), acciaio/ferro (23%) e alluminio (10%).

Le imprese producono prevalentemente motori e generatori (38% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è generalmente completo e composto dalle fasi di progettazione/industrializzazione (63% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (48%), lavorazioni per asportazione di truciolo (40%), lavorazioni di rifinitura (31%), assemblaggio meccanico (73%), cablaggio (44%), assistenza/riparazione (36%), ispezione/collaudo (46%); vengono parzialmente esternalizzate le fasi di lavorazioni meccaniche a freddo, lavorazioni per asportazione di truciolo, lavorazioni di rifinitura e trattamenti protettivi.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina o impianto per stampaggio a freddo o da taglio, 4 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 forno, 1 attrezzatura per l'avvolgimento di cavi, 1 saldatrice elettrica o autogena, 5 banchi di lavoro, 3 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 4 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche e 1 macchina per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità.

CLUSTER 11 - IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE IN LAVORAZIONI MECCANICHE E ASSEMBLAGGIO

NUMEROSITÀ: 165

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (63% dei casi) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 4 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 1 specializzato.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 296 mq di produzione, 87 mq di magazzino e 34 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 90% dei ricavi) e che svolgono attività di fabbricazione e lavorazione (78% dei ricavi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (73% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dalla provincia al territorio nazionale.

I materiali di produzione sono prevalentemente parti d'acquisto e componenti (36% dei materiali utilizzati), materie prime (35%) e semilavorati (25%); le materie prime impiegate sono rappresentate in prevalenza da rame (31% sulla produzione/lavorazione) e acciaio/ferro (19%).

Le imprese del cluster non presentano particolari specializzazioni di prodotto.

Il ciclo produttivo è generalmente completo e composto dalle fasi di lavorazioni meccaniche a freddo (56% dei casi), lavorazioni per asportazione truciolo (44%), lavorazioni di rifinitura (57%), trattamenti termici (23%), trattamenti protettivi/superficiali (33%), assemblaggio per saldatura (61%), assemblaggio meccanico (68%) cablaggio (56%), assistenza/riparazione (46%) e ispezione/collaudo (43%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina o impianto per stampaggio a freddo o da taglio, 3 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 forno, 1 attrezzatura per l'avvolgimento cavi, 2 saldatrici elettriche o autogene, 4 banchi di lavoro, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche e 1 macchina per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità.

CLUSTER 12 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI APPARECCHIATURE ELETTROMECCANICHE

NUMEROSITÀ: 313

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (27% di persone e 64% di capitale) con una struttura composta in media da 11 addetti di cui 9 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 2 operai generici, 3 operai specializzati e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 369 mq di produzione, 191 mq di magazzino e 118 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media il 64% dei ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (9%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (67% dei ricavi) con un'area di mercato essenzialmente nazionale, cui si affianca una quota di export pari al 10% dei ricavi.

La tipologia di attività svolta dalle imprese del cluster è quella di fabbricazione e lavorazione (73% dei ricavi); il 50% delle imprese effettua anche servizi di installazione.

Le imprese del cluster utilizzano prevalentemente parti d'acquisto e componenti (63% dei materiali utilizzati) e realizzano principalmente apparecchiature elettromeccaniche di distribuzione, protezione, manovra e controllo (53% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di progettazione/industrializzazione (87% dei casi), assemblaggio meccanico (57%), cablaggio (78%), assistenza/riparazione (79%), ispezione/collaudo (77%); vengono parzialmente esternalizzate le fasi di assemblaggio per saldatura, assemblaggio meccanico e cablaggio.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina utensile a moto rettilineo o rotatorio, 1 saldatrice elettrica o autogena, 6 banchi di lavoro, 6 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 strumento di misura e controllo di grandezze meccaniche, 1 macchina per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità, 1 sistema automatico/semiautomatico per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi e 1 sistema Cad/Cam/Cae.

CLUSTER 13 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELL'ASSEMBLAGGIO E CABLAGGIO IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 535

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (66% dei casi) con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 168 mq di produzione, 65 mq di magazzino e 31 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media il 85% dei ricavi) e che svolgono attività di fabbricazione e lavorazione (75% dei ricavi).

La clientela è costituita da imprese industriali (51% dei ricavi) e artigiane (14%) con un'area di mercato che si estende all'intero territorio nazionale.

I materiali di produzione sono principalmente parti d'acquisto e componenti (57% dei materiali utilizzati); le imprese del cluster non presentano particolari specializzazioni di prodotto.

Il ciclo produttivo è composto dalle fasi di progettazione/industrializzazione (70% dei casi), lavorazioni di rifinitura (24%), assemblaggio per saldatura (41%), assemblaggio meccanico (56%), cablaggio (66%), assistenza/riparazione (68%) e ispezione/collaudo (65%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina utensile a moto rettilineo o rotatorio, 1 saldatrice elettrica o autogena, 3 banchi di lavoro e 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 14 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI APPARECCHI ELETTRICI

NUMEROSITÀ: 295

Le imprese appartenenti al cluster sono equamente distribuite tra ditte individuali e società con una struttura composta mediamente da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 64 mq di produzione, 48 mq di magazzino e 37 mq di uffici.

Si tratta di imprese la cui attività prevalente è l'installazione (57% dei ricavi) e la manutenzione (23%) in particolare di sistemi d'allarme per veicoli ed edifici (31% dei ricavi).

La clientela è ripartita tra imprese industriali (30% dei ricavi), privati (25%), artigiani (14%), enti pubblici e privati (10%) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

I materiali di produzione sono prevalentemente parti d'acquisto e componenti (65% dei materiali utilizzati).

Oltre alla fase di installazione (89% dei casi) sono presenti anche assistenza/riparazione (85%) e ispezione/collaudo (45%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 saldatrice elettrica o autogena, 1 banco di lavoro, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 6, 7, 8, 13 e 14;
- dal 1° ventile, per i cluster 2, 3 e 11;
- dal 2° ventile per il cluster 5;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 9, 10 e 12.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 7, 10 e 11;
- fino al 18° ventile, per i cluster 8, 13 e 14;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 12;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 4, 5, 6 e 9.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per tutti i cluster.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD40U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1427	1,0529	1,1453	1,0216	1,0065	1,0808	1,1644
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,3335	1,1093	1,2669	1,1283	1,2851	1,2888	1,2537
Spese per acquisti di servizi	0,9553	0,8892	1,0844	1,6387	1,0765	1,1925	0,9391
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	22.280,9233	19.111,4554	-	31.285,5744	22.475,7763	34.102,8823	23.717,8287
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	25.450,7291	19.111,4554	-	31.285,5744	30.575,4690	34.102,8823	33.143,6240
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1160	-	-	0,1583	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	-	-	150,9376	138,5086	-	130,6582
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	1.351,8392	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	364,6115	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori minori o uguali a 1.000.000	-	0,1808	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per la quota fino a 20.000 euro per addetto	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per la quota fino a 25.000 euro per addetto	0,1481	-	-	-	0,1779	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per la quota fino a 60.000 euro per addetto	-	-	-	-	-	-	-
Mq dei locali destinati alla produzione	-	-	-	48,7244	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD40U**

VARIABILI	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0397	1,1583	1,0133	1,0810	1,1228	1,1255	1,0716
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,2965	1,0205	1,0974	1,4058	1,3348	1,3341	1,1936
Spese per acquisti di servizi	1,4472	1,3371	1,0162	1,2630	1,0829	1,0302	1,3111
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	9.551,0981	28.138,4759	25.404,1664	23.446,1034	21.734,8171	16.699,4934	21.127,2050
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	14.209,8810	28.138,4759	25.404,1664	28.627,5979	21.734,8171	28.543,4163	27.833,5641
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	135,5199	-	-	118,8552	-	120,3587
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	1.235,5498	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	391,9444	-	432,9065	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	3,0133	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori minori o uguali a 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per la quota fino a 20.000 euro per addetto	0,1824	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per la quota fino a 25.000 euro per addetto	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per la quota fino a 60.000 euro per addetto	-	-	0,2748	-	-	-	-
Mq dei locali destinati alla produzione	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati a magazzino
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati ad uffici

Quadro C:

- Consumi energetici: Energia elettrica (Kwh)

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Produzione e/o lavorazione conto terzi
- Numero committenti: (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessivi
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Italia
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: U.E.
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Extra U.E.
- Area di mercato: Nazionale (1 = comune; 2 = provincia; 3 = fino a 3 regioni; 4 = oltre 3 regioni)
- Tipologia clientela: Privati

Quadro G:

- Tipologia di attività: Fabbricazione e lavorazione (di cui Assemblaggio)
- Tipologia di attività: Installazione
- Tipologia di attività: Manutenzione
- Materie prime: Acciai al silicio (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Ferriti (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Alluminio (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Materie plastiche (% sulla produzione/lavorazione)
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione/industrializzazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni meccaniche a caldo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni meccaniche a caldo - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni meccaniche a freddo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni meccaniche a freddo - Svolte internamente conto terzi

- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni per asportazione di truciolo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni per asportazione di truciolo - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni di rifinitura - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni di rifinitura - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Trattamenti termici - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Trattamenti protettivi/superficiali - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per saldatura - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per saldatura - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per incollaggio - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per incollaggio - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio meccanico - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio meccanico - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Cablaggio - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Cablaggio - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Processi di carica elettrica - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Installazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assistenza/riparazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Ispezione/collaudo - Svolte internamente conto proprio
- Prodotti ottenuti/lavorati: Motori e generatori
- Prodotti ottenuti/lavorati: Trasformatori
- Prodotti ottenuti/lavorati: Elettromagneti
- Prodotti ottenuti/lavorati: Gruppi elettrogeni
- Prodotti ottenuti/lavorati: Apparecchiature elettromeccaniche di distribuzione, protezione, manovra e controllo
- Prodotti ottenuti/lavorati: Cavi e fili
- Prodotti ottenuti/lavorati: Cavi e fibre ottiche
- Prodotti ottenuti/lavorati: Dispositivi elettrici installati su veicoli a motore
- Prodotti ottenuti/lavorati: Dispositivi di segnalazione ottici ed acustici per la regolazione della mobilità
- Prodotti ottenuti/lavorati: Sistemi di allarme per veicoli ed edifici
- Altri elementi specifici: Costi e spese per marchi e licenze

Quadro I:

- Macchine per stampaggio a caldo dei metalli (numero)
- Macchine o impianti per stampaggio a freddo o da taglio (numero)
- Macchine o impianti per lucidatura/pulitura (numero)
- Forni (per trattamenti termici metalli, essiccatura, ecc.) (numero)
- Attrezzature per l'avvolgimento di cavi (numero)
- Attrezzature o impianti di impregnazione (numero)
- Nastratrici (numero)
- Macchine per spellatura e aggraffatura (numero)
- Strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione (numero)
- Strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche (numero)
- Strumenti di misura e controllo di lunghezza, planarità (numero)
- Macchine per prova di sicurezza elettrica, controllo di qualità (numero)

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD41U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 30.01.0 – Fabbricazione di macchine per ufficio (esclusa riparazione cfr. 72.5);
- 30.02.0 – Fabbricazione di elaboratori, sistemi e di altre apparecchiature per l’informatica (esclusa riparazione cfr. 72.5);
- 31.62.2 – Lavori di impianto tecnico: montaggio e riparazione di impianti di apparecchiature elettriche ed elettroniche effettuato da parte di ditte non costruttrici (escluse le installazioni elettriche per l’edilizia, cfr. 45.31);
- 32.10.0 – Fabbricazione di tubi e valvole elettronici e di altri componenti elettronici;
- 32.20.1 – Fabbricazione o montaggio di apparecchi trasmittenti radiotelevisivi, comprese le telecamere e apparecchi elettroacustici, parti e pezzi staccati;
- 32.20.2 – Fabbricazione di apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazioni, compreso il montaggio da parte delle imprese costruttrici;
- 32.20.3 – Riparazione di apparecchi elettrici ed elettronici, impianti radiotelevisivi e di amplificazione sonora;
- 32.30.0 – Fabbricazione di apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione, di apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell’immagine e di prodotti connessi;
- 33.10.1 – Fabbricazione di apparecchi elettromedicali (comprese parti staccate ed accessori);
- 33.20.1– Costruzione di apparecchi di misura elettrici ed elettronici (comprese parti staccate ed accessori);
- 33.20.2 – Costruzione di contatori per gas, acqua ed altri liquidi, di apparecchi di misura, controllo e regolazione (comprese parti staccate ed accessori);
- 33.20.3 – Costruzione di strumenti per navigazione, idrologia, geofisica e meteorologia;
- 33.20.4 – Costruzione di strumenti per il disegno e il calcolo; di strumenti di misura dimensionale di precisione; di bilance analitiche di precisione; di apparecchi di laboratorio e di materiale didattico; costruzione di altri apparecchi e strumenti di precisione (comprese parti staccate e accessori);
- 33.20.5 – Riparazione di strumenti scientifici e di precisione (esclusi quelli ottici);
- 33.30.0 – Fabbricazione di apparecchiature per il controllo dei processi industriali;
- 33.50.0 – Fabbricazione di orologi.

La finalità perseguita è di determinare un “ricavo potenziale” tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un’impresa.

A tale scopo, nell’ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell’espletamento dell’attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD41).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 18.212 questionari restituiti sono stati 11.719, pari al 64,3% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
30.01.0 – Fabbricazione di macchine per ufficio (esclusa riparazione cfr. 72.5)	58	34	58,6
30.01.0 – Fabbricazione di elaboratori, sistemi e di altre apparecchiature per l'informatica (esclusa riparazione cfr. 72.5)	1.291	687	53,2
31.62.2 – Lavori di impianto tecnico: montaggio e riparazione di impianti di apparecchiature elettriche ed elettroniche effettuato da parte di ditte non costruttrici (escluse le installazioni elettriche per l'edilizia, cfr. 45.31)	4.622	3.298	71,4
32.10.0 – Fabbricazione di tubi e valvole elettronici e di altri componenti elettronici	629	432	68,7
32.20.1 – Fabbricazione o montaggio di apparecchi trasmittenti radiotelevisivi, comprese le telecamere e apparecchi elettroacustici, parti e pezzi staccati	580	346	59,7
32.20.2 – Fabbricazione di apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazioni, compreso il montaggio da parte delle imprese costruttrici	713	395	55,4
32.20.3 – Riparazione di apparecchi elettrici ed elettronici, impianti radiotelevisivi e di amplificazione sonora	6.799	4.021	59,1
32.30.0 – Fabbricazione di apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione, di apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell'immagine e di prodotti connessi	304	166	54,6
33.10.1 – Fabbricazione di apparecchi elettromedicali (comprese parti staccate ed accessori)	435	268	61,6
33.20.1– Costruzione di apparecchi di misura elettrici ed elettronici (comprese parti staccate ed accessori)	803	516	64,3
33.20.2 – Costruzione di contatori per gas, acqua ed altri liquidi, di apparecchi di misura, controllo e regolazione (comprese parti staccate ed accessori)	108	97	89,8
33.20.3 – Costruzione di strumenti per navigazione, idrologia, geofisica e meteorologia	61	131	214,8
33.20.4 – Costruzione di strumenti per il disegno e il calcolo; di strumenti di misura dimensionale di precisione; di bilance analitiche di precisione; di apparecchi di laboratorio e di materiale didattico; costruzione di altri apparecchi e strumenti di precisione (comprese parti staccate e accessori)	205	143	69,8
33.20.5 – Riparazione di strumenti scientifici e di precisione (esclusi quelli ottici)	552	364	65,9
33.30.0 – Fabbricazione di apparecchiature per il controllo dei processi industriali	960	760	79,2
33.50.0 – Fabbricazione di orologi	92	61	66,3
TOTALE	**18.212**	**11.719**	**64,3**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 3.255 questionari, pari al 27,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato, ad eccezione delle imprese che svolgono esclusivamente attività di progettazione o installazione o manutenzione;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione/lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 8.464.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia attività, materiali di produzione, materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipologia di attività;
- specializzazione produttiva.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 1 e 3) da quelle con dimensioni più contenute.

La modalità organizzativa ha consentito di distinguere le imprese operanti prevalentemente in conto proprio (cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10) da quelle in conto terzi (cluster 8, 12, 13 e 14) o in forma mista (cluster 2, 11).

Per quanto riguarda la tipologia di attività si possono suddividere le imprese di produzione/lavorazione (cluster 1, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 12 e 13) da quelle di manutenzione e installazione (cluster 2, 7, 9, 11 e 14).

Nell'ambito della tipologia di attività è stato possibile rilevare le seguenti specializzazioni produttive:

- fabbricazione di apparecchi elettromedicali (cluster 10);
- fabbricazione di sistemi di controllo e gestione dei processi industriali (cluster 3, 6, 12);
- assemblaggio di computer e periferiche (cluster 4);
- fabbricazione di attrezzature e sistemi ausiliari per l'industria elettronica (cluster 1, 5);
- assemblaggio schede elettroniche (cluster 8);
- fabbricazione di componenti elettromeccanici (cluster 13);
- lavorazione e manutenzione di componenti elettronici attivi e passivi (cluster 11);
- manutenzione di apparecchi elettromedicali (cluster 2);
- installazione e manutenzione di apparecchiature elettriche ed elettroniche (cluster 7, 14);
- manutenzione impianti radiotelevisivi e di amplificazione sonora (cluster 9).

CLUSTER 1 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA FABBRICAZIONE DI ATTREZZATURE E SISTEMI AUSILIARI PER L'INDUSTRIA ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 80

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (58% di capitali e 35% di persone) con una struttura composta in media da 18 addetti di cui 16 dipendenti tra cui si rileva la presenza di 4 impiegati, 5 operai generici, 5 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (961 mq medi), locali destinati a magazzino (308 mq) e locali destinati ad uffici (178 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (63% dei ricavi) con una attività costituita per il 77% da fabbricazione e lavorazione.

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto da industria (in media il 64% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (13%). L'area di mercato si estende al livello nazionale con presenza di export nel 59% dei casi.

I materiali di produzione utilizzati sono principalmente parti di acquisto e componenti (42%), materie prime (30%) e semilavorati (27%). In particolare le materie prime utilizzate sono composte da acciaio/ferro (52% delle materie prime), alluminio (10%), ottone (6%), rame (6%) e materie plastiche (4%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione/ industrializzazione (76% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (66%), lavorazioni per asportazione di truciolo (64%), lavorazioni di rifinitura (35%), assemblaggio per saldatura (53%), assemblaggio meccanico (79%), cablaggio (49%), installazione (43%), assistenza/riparazione (56%) ed ispezione/collaudo (61%). Ove presenti vengono affidati a terzi i trattamenti termici e i trattamenti protettivi/superficiali.

Tra le tipologie di prodotto si rilevano componenti elettromeccanici, strumenti di misura meccanici e strumenti di misura elettromeccanici, elettronici.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 2 macchine o impianti per stampaggio a freddo o da taglio, 1 pressa, 9 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 3 saldatrici elettriche o autogene, 8 banchi di lavoro, 5 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 8 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche, 3 strumenti di misura e controllo di lunghezza, planarità, 1 sistema Cad/Cam/Cae e 1 work-station.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI MANUTENZIONE, INSTALLAZIONE E RIPARAZIONE DI APPARECCHI ELETTROMEDICALI

NUMEROSITÀ: 207

Le aziende del cluster sono per il 46% ditte individuali e per il 32% società di persone, con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività quando presenti sono di dimensioni ridotte e comprendono in media 59 mq di locali destinati alla produzione, 63 mq di locali destinati a magazzino e 41 mq di uffici.

Si tratta di aziende la cui attività prevalente è la manutenzione (72% dei ricavi, di cui il 13% per manutenzione programmata) di apparecchi elettromedicali diagnostici (47% dei ricavi) e terapeutici (17%). Coerentemente con il tipo di servizio effettuato, la clientela è costituita essenzialmente dal settore sanitario (61% dei ricavi); le imprese del cluster operano su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da parti d'acquisto e componenti (61%).

Le fasi del ciclo di lavorazione sono rappresentate principalmente da installazione (62% dei casi), assistenza/riparazione (92%) e ispezione/collaudo (37%).

La dotazione di beni strumentali comprende in media 1 banco di lavoro, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI PRODUTTRICI DI SISTEMI DI GESTIONE E, PRODUZIONE E CONTROLLO DEI PROCESSI INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 194

Al cluster appartengono aziende costituite in forma di società capitali (88% dei casi) con una struttura composta in media da 21 addetti di cui 19 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 10 impiegati, 3 operai generici, 3 operai specializzati e 1 apprendista.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 468 mq per la produzione, 293 mq di locali destinati a magazzino e 281 mq di locali per uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (59% dei ricavi) con una attività costituita per il 67% da fabbricazione e lavorazione; sono inoltre presenti le attività di progettazione (11%), installazione (12%) e manutenzione (10%).

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da industria (68% dei ricavi) con un'area di mercato nazionale e con presenza di export nel 58% dei casi.

I materiali utilizzati per la lavorazione sono prevalentemente parti d'acquisto e componenti (69%) e semilavorati (20%).

Le fasi di lavorazione effettuate sono: progettazione/industrializzazione (75% dei soggetti), assemblaggio meccanico (38%), cablaggio (47%), installazione (45%), assistenza/riparazione (71%), ispezione/collaudo (61%), sviluppo/installazione software (61%) e certificazione /omologazione di prodotto (26%).

Inoltre vengono affidate a terzi le fasi di progettazione/industrializzazione (27%), assemblaggio per saldatura (36%), assemblaggio meccanico (26%), sviluppo/installazione software (21%).

I prodotti ottenuti sono costituiti principalmente da apparecchiature per il controllo dei processi industriali, schede elettroniche, prodotti software, componenti elettromeccanici, strumenti di misura elettromeccanici, elettronici ed altri sistemi ed apparecchiature per l'informatica.

La dotazione strumentale è costituita in media da 8 banchi di lavoro, 3 strumenti di sviluppo e test del software, 16 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 strumento di misura e controllo di grandezze meccaniche, 2 programmatori di memorie e di dispositivi logici, 1 macchina per prove di sicurezza elettrica, controllo di qualità ed emissioni elettromagnetiche, 1 sistema automatico/semiautomatico per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi, 2 sistema Cad/Cam/Cae, 6 work-station.

CLUSTER 4 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'ASSEMBLAGGIO E MANUTENZIONE DI COMPUTER E PERIFERICHE E SISTEMI DI AUTOMAZIONE D'UFFICIO

NUMEROSITÀ: 342

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 52 mq di produzione, 38 mq di magazzino, 32 mq di uffici e 17 mq di vendita .

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (62% dei ricavi) cui si affianca la commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (27%); la tipologia di clientela è distribuita tra privati (19% dei ricavi), industria (16%), artigiani (10%), commercianti al dettaglio (15%), commercianti all'ingrosso (6%), enti pubblici (15%) su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello nazionale.

La tipologia di attività è per il 49% fabbricazione e lavorazione di cui il 35% per assemblaggio, 31% manutenzione e 16% installazione; le parti d'acquisto e componenti rappresentano l'86% dei materiali utilizzati.

Il processo produttivo è costituito dalle fasi di assemblaggio meccanico (47% dei casi), cablaggio (30%), installazione (66%), assistenza /riparazione (78%), ispezione /collaudo (35%), sviluppo /installazione software (50%).

La tipologia di prodotto prevalente è costituita da computer (53% dei ricavi), periferiche per computer (10%), registratori di cassa e apparati per punti vendita (7%), macchine per l'automazione di ufficio (7%), prodotti software (7%).

La dotazione strumentale è costituita in media da 1 banco di lavoro, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione ed 1 work-station.

CLUSTER 5 – IMPRESE PRODUTTRICI DI ATTREZZATURE E SISTEMI AUSILIARI PER L'INDUSTRIA ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 273

Le aziende appartenenti al cluster sono uniformemente ripartite tra ditte individuali e società di persone e di capitali con una struttura composta in media da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operai generici, 1 operaio specializzato.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 254 mq di produzione, 92 mq di locali destinati a magazzino e 60 mq di locali per uffici.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (64% dei ricavi), con una attività che per il 72% dei ricavi è di fabbricazione e lavorazione.

La tipologia di clientela è rappresentata per il 50% dei ricavi da industria, per il 10% da artigiani e per il 13% da commercianti all'ingrosso; l'area di mercato si estende al livello nazionale con presenza di export nel 40% dei casi.

I materiali di produzione si ripartiscono tra parti d'acquisto e componenti (42%), materie prime (32%), semilavorati (25%). In particolare le materie prime hanno la seguente composizione: acciaio/ferro (31%), alluminio (19%), ottone (7%), rame (6%) e materie plastiche (8%).

Le fasi di lavorazione svolte sono: progettazione/industrializzazione (68% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (58%), lavorazioni per asportazione di truciolo (53%), lavorazioni di rifinitura (46%), assemblaggio per saldatura (69%), assemblaggio per incollaggio (32%), assemblaggio meccanico (79%), cablaggio (65%), installazione (43%), assistenza/riparazione (67%), ispezione/collaudo (60%). Ove presenti vengono affidati a terzi i trattamenti termici e i trattamenti protettivi/superficiali.

Tra le tipologie di prodotto si rilevano principalmente componenti elettromeccanici, strumenti di misura meccanici, strumenti di misura elettromeccanici, elettronici e impianti per trasmissioni radiotelevisive.

La dotazione strumentale è costituita in media da 3 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 saldatrice elettrica o autogena, 5 banchi di lavoro, 3 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche, 1 strumento di misura e controllo di lunghezza, planarità e 1 work-station.

CLUSTER 6 – IMPRESE PRODUTTRICI DI SISTEMI DI GESTIONE, PRODUZIONE E CONTROLLO DEI PROCESSI INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 796

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (69% dei soggetti) con una struttura composta in media da 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in spazi destinati alla produzione di 115 mq, locali destinati a magazzino di 46 mq e locali destinati ad ufficio di 51 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (74% dei ricavi) con una attività costituita per il 62% dei ricavi da fabbricazione e lavorazione e per il 17% da progettazione.

La clientela tipica delle imprese di questo gruppo è industria (66% di ricavi) ed artigiani (10%), con un'area di mercato che si estende al livello nazionale; l'export è presente nel 29% dei casi.

Le parti d'acquisto e componenti rappresentano il 70% dei materiali utilizzati.

Il ciclo produttivo prevede le seguenti fasi: progettazione/industrializzazione (90% dei casi), assemblaggio per saldatura (37%), assemblaggio meccanico (51%), cablaggio (72%), installazione (53%), assistenza/riparazione (82%), ispezione/collaudo (69%), sviluppo/installazione software (60%).

Tra i principali prodotti ottenuti/lavorati si rilevano: prodotti software (9%), schede elettroniche (22%), strumenti di misura elettromeccanici, elettronici (11%) e componenti elettromeccanici (5%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 banchi di lavoro, 1 strumento di sviluppo e test del software, 5 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 strumento di misura e controllo di grandezze meccaniche, 1 programmatore di memorie e di dispositivi logici, 1 sistema Cad/Cam/Cae, 1 work-station.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DI APPARECCHI ELETTRICI ED ELETTRONICI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 1. 208

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 60% ditte individuali con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività quando presenti sono di dimensioni ridotte e comprendono in media 66 mq di locali destinati alla produzione, 60 mq di locali destinati a magazzino e 36 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (78% dei ricavi) la cui attività è costituita per il 64% dei ricavi da installazione e per il 30% da manutenzione.

La clientela tipica delle imprese di questo gruppo è rappresentata da privati (35% dei ricavi), industria (19%) ed artigiani (12%) con un'area di mercato che si estende dal comune alle regioni limitrofe.

Le parti d'acquisto e componenti rappresentano il 62% dei materiali utilizzati.

Le fasi del processo produttivo effettuate sono essenzialmente l'installazione (92% dei casi) e l'assistenza/riparazione (86%).

Tra le tipologie di prodotto si rilevano principalmente sistemi d'allarme, sistemi di ricezione riproduzione e registrazione audio-video non professionali, impianti per trasmissioni radiotelevisive e centralini telefonici.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 banco di lavoro, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 8 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELL'ASSEMBLAGGIO DI SCHEDE ELETTRONICHE

NUMEROSITÀ: 333

Le aziende appartenenti al cluster sono ditte individuali (45% dei casi) e società di persone (35%) con una struttura composta in media da 8 addetti di cui 6 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 1 operaio specializzato e 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in spazi destinati alla produzione di 196 mq, locali destinati a magazzino di 59 mq e locali destinati ad ufficio di 29 mq.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (94% dei ricavi); nel 94% dei casi i ricavi derivanti dal committente principale rappresentano il 61% dei ricavi complessivi.

La tipologia di clientela è costituita da industria (82% di ricavi) e artigiani (15%); l'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

La tipologia di attività è per il 96% fabbricazione e lavorazione di cui il 76% per assemblaggio.

I materiali di produzione utilizzati sono parti d'acquisto e componenti (56% dei materiali impiegati) e materie prime (21%), tra le quali prevalgono le leghe (33%).

Il processo produttivo è composto principalmente dalle fasi di assemblaggio per saldatura (86% dei casi), assemblaggio meccanico (47%), cablaggio (47%) e ispezione/collaudo (45%).

I prodotti ottenuti/lavorati sono costituiti essenzialmente da schede elettroniche (70% dei ricavi) e circuiti stampati (6%).

La dotazione di beni strumentali è composta mediamente da 1 saldatrice elettrica o autogena, 7 banchi di lavoro, 1 macchina per il montaggio di componenti su circuiti stampati, 3 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 sistema automatico/semiautomatico per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi.

CLUSTER 9 – IMPRESE SPECIALIZZATE IN SERVIZI DI MANUTENZIONE, ASSISTENZA E RIPARAZIONE DI IMPIANTI RADIOTELEVISIVI E DI AMPLIFICAZIONE SONORA

NUMEROSITÀ: 1. 756

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta in media da 2 addetti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in spazi destinati alla produzione di 35 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (82% dei ricavi) che effettuano attività di manutenzione (88% dei ricavi) per una clientela che per il 76% dei ricavi è costituita da privati su un'area di mercato locale.

Le parti d'acquisto e componenti rappresentano il 78% dei materiali utilizzati.

Il ciclo produttivo prevede le fasi di assistenza/riparazione (87% dei casi) e installazione (33%).

Tra i prodotti lavorati si rilevano prevalentemente sistemi di ricezione, riproduzione e registrazione audio-video non professionali (34% dei ricavi) e impianti per trasmissioni radiotelevisive (8%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 banco di lavoro, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 10 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA FABBRICAZIONE DI APPARECCHI ELETTROMEDICALI E LORO ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 91

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (42% di capitali e 25% di persone) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico ed 1 specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 136 mq, locali destinati a magazzino di 99 mq e locali destinati ad ufficio di 68 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (58% dei ricavi) con una clientela costituita da industria (15% dei ricavi), sanità (16%), commercianti all'ingrosso (29%), commercianti al dettaglio (13%) ed un'area di mercato che si estende al livello nazionale con presenza di export nel 43% dei casi.

La tipologia di attività è per il 70% fabbricazione e lavorazione di cui il 26% per assemblaggio.

I materiali di produzione utilizzati sono parti d'acquisto e componenti (59% dei materiali utilizzati) e semilavorati (26%). Si segnala che nell'ambito delle materie prime il 38% dei soggetti impiega materie plastiche per produzione kit accessori di apparecchi elettromedicali per il 63% delle materie di produzione.

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e industrializzazione (51% dei casi), assemblaggio meccanico (47%), assemblaggio per saldatura (25%), assemblaggio per incollaggio (19%), cablaggio (40%), assistenza /riparazione (58%) e ispezione /collaudo (47%).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da apparecchi elettromedicali terapeutici (76% dei ricavi) e da apparecchi elettromedicali diagnostici (7%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 macchina utensile a moto rettilineo o rotatorio, 3 banchi di lavoro, 3 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche, 1 macchina per prove di sicurezza elettrica, controllo di qualità ed emissioni elettromagnetiche ed 1 work-station.

CLUSTER 11 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE E MANUTENZIONE DI COMPONENTI ELETTRONICI ATTIVI E PASSIVI

NUMEROSITÀ: 190

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 89 mq, locali destinati a magazzino di 50 mq e locali destinati ad ufficio di 23 mq.

Si tratta di aziende la cui attività prevalente è per il 54% dei ricavi fabbricazione e lavorazione e per il 26% manutenzione, la cui clientela è costituita da industria (50% dei ricavi), artigiani (14%) e privati (18%) con un'area di mercato che va dal livello locale a quello nazionale.

I principali materiali di produzione utilizzati sono: parti d'acquisto e componenti (51% dei materiali utilizzati) e semilavorati (17%).

Le fasi del processo produttivo effettuate sono installazione (34% dei casi), assistenza/riparazione (50%) ed ispezione/collaudo (28%).

Tra i prodotti lavorati si rilevano componenti elettronici passivi (41% dei ricavi) e componenti elettronici attivi (38%.).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 banchi di lavoro, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione ed 1 work-station.

CLUSTER 12 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI ORIENTATE ALLA PROGETTAZIONE, LAVORAZIONE E INSTALLAZIONE DI SISTEMI PER L'AUTOMAZIONE INDUSTRIALE

NUMEROSITÀ: 457

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (di persone nel 26% dei casi e di capitali nel 42%) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 104 mq, locali destinati a magazzino di 41 mq e locali destinati ad ufficio di 59 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (86% dei ricavi) con una clientela costituita da industria (75% dei ricavi) ed artigiani (11%); l'area di mercato si estende al livello nazionale.

La tipologia di attività è per il 26% progettazione, per il 38% fabbricazione e lavorazione, per il 20% installazione ed il 16% manutenzione.

Le parti d'acquisto e componenti rappresentano l'80% dei materiali utilizzati.

Le fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione/industrializzazione (88% dei casi), assemblaggio meccanico (29%), cablaggio (67%), installazione (77%), assistenza/riparazione (82%), ispezione/collaudo (60%), sviluppo/installazione software (80%).

I prodotti ottenuti sono costituiti principalmente da apparecchiature per il controllo dei processi industriali, prodotti software, schede elettroniche, componenti elettromeccanici ed altri sistemi ed apparecchiature per l'informatica.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 banchi di lavoro, 2 strumenti di sviluppo e test del software, 4 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 strumento di misura e controllo di grandezze meccaniche, 1 programmatore di memorie e dispositivi logici, 1 sistema Cad/Cam/Cae e 2 work station.

CLUSTER 13 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA FABBRICAZIONE DI COMPONENTI ELETTROMECCANICI

NUMEROSITÀ: 736

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società con una struttura composta in media da 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 160 mq, locali destinati a magazzino di 58 mq e locali destinati ad uffici di 23 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (81% dei ricavi); nell' 83% dei casi i ricavi derivanti dal committente principale rappresentano il 66% dei ricavi complessivi.

La clientela tipica delle imprese di questo gruppo è costituita da industria (73% dei ricavi) ed artigiani (16%) con un'area di mercato che va dalla provincia alle regioni limitrofe.

La tipologia di attività è per l'86% fabbricazione e lavorazione di cui il 62% per assemblaggio.

I materiali di produzione utilizzati sono: parti d'acquisto e componenti (42% dei materiali utilizzati), semilavorati (24%), materie prime (15%).

Le fasi del ciclo produttivi effettuate sono: assemblaggio per saldatura (21% dei casi), assemblaggio meccanico (49%) e cablaggio (40%).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da principalmente da componenti elettromeccanici (38% dei ricavi) e schede elettroniche (4%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 banchi di lavoro, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 14 – IMPRESE DI INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DI APPARECCHI ELETTRICI ED ELETTRONICI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 1. 692

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 65% ditte individuali con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività quando presenti sono di dimensioni ridotte e comprendono in media 69 mq di locali destinati alla produzione, 58 mq di locali destinati a magazzino e 32 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (90% dei ricavi) con una tipologia di attività che è per il 55% di manutenzione e per il 36% di installazione.

La clientela delle imprese di questo gruppo è costituita da privati (23% dei ricavi), industria (35%) ed artigiani (14%) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le parti d'acquisto e componenti rappresentano l'65% dei materiali utilizzati.

Le fasi del processo produttivo effettuate sono installazione (70% dei casi) e assistenza/riparazione (89%).

Tra i prodotti trattati non si rileva una particolare specializzazione.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 banco di lavoro, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 8 e 10;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 6 e 12;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 7, 9, 13 e 14;
- dal 2° ventile per il cluster 11.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- fino al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 5, 6, 7, 8, 12, 13 e 14;
- fino al 18° ventile, per il cluster 9;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 10 e 11.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** è stato scelto il seguente intervallo:

- dal 1° ventile, per tutti i cluster.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD41U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1506	1,0996	1,0525	1,0476	1,1572	1,1651	1,1016
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,3474	1,2783	1,3055	1,2703	1,2600	1,3297	1,2889
Spese per acquisti di servizi	1,2977	0,9067	0,9245	1,0737	1,0700	0,9644	0,9227
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero) + Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	-	25.332,3315	-	18.400,3532	21.494,2769	22.925,0281	19.001,5376
Valore dei beni strumentali	0,1502	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	52,5594	46,4536	46,7224	52,0553
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	9,3551	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori minori o uguali a 1.200.000	-	-	0,2979	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di (Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD41U**

VARIABILI	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER14**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1266	1,1477	1,3201	1,1372	1,1460	1,1827	1,1217
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,2640	1,0650	1,2576	1,3869	1,2429	1,2987	1,1484
Spese per acquisti di servizi	1,1003	1,9916	0,9798	1,0356	0,9591	0,6837	1,4533
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero) + Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	21.183,7274	12.747,7523	-	20.513,9135	20.244,5152	20.363,5077	14.204,0434
Valore dei beni strumentali	0,1567	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	117,4711	95,9280	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	43,1281	41,9753	66,1299	42,3033	56,9021
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi per valori minori o uguali a 1.200.000	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 di (Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	3.960,9554	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati

Quadro B:

- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati a magazzino
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati ad uffici
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla vendita

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessivi
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Italia
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: U.E.
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Extra U.E.
- Tipologia clientela: Industria
- Tipologia clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia clientela: Enti pubblici (pubblica amministrazione, enti locali, ecc.)
- Tipologia clientela: Banche, assicurazioni, altri soggetti finanziari
- Tipologia clientela: Strutture sanitarie pubbliche e private
- Tipologia clientela: Privati

Quadro G:

- Tipologia attività: Fabbricazione e lavorazione
- Tipologia attività: Fabbricazione e lavorazione (di cui Assemblaggio)
- Tipologia attività: Installazione
- Tipologia attività: Manutenzione
- Tipologia attività: Manutenzione (di cui Programmata)
- Materiali di produzione: Semilavorati
- Materiali di produzione: Parti d'acquisto/Componenti
- Materie prime: Rame (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Leghe (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Vetranite (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Acciaio/ferro (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Alluminio (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime: Materie plastiche per produzione kit accessori di apparecchi elettromedicali (% sulla produzione/lavorazione)
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione/industrializzazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione/industrializzazione - Svolte internamente conto terzi

- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni meccaniche a freddo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni meccaniche a freddo - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni per asportazione di truciolo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazioni per asportazione di truciolo - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per saldatura - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per saldatura - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per incollaggio - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio per incollaggio - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio meccanico - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio meccanico - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Cablaggio - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Cablaggio - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Installazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Installazione - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Assistenza/riparazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assistenza/riparazione - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Ispezione/collaudo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Ispezione/collaudo - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Processi di stampa - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Processi di stampa - Svolte internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Sviluppo/installazione software - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Sviluppo/installazione software - Svolte internamente conto terzi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Registratori di cassa e apparati per punti vendita
- Prodotti ottenuti/lavorati: Macchine per l'automazione d'ufficio
- Prodotti ottenuti/lavorati: Computer
- Prodotti ottenuti/lavorati: Periferiche per computer
- Prodotti ottenuti/lavorati: Prodotti software
- Prodotti ottenuti/lavorati: Componenti elettronici attivi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Componenti elettronici passivi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Componenti elettromeccanici
- Prodotti ottenuti/lavorati: Circuiti stampati
- Prodotti ottenuti/lavorati: Schede elettroniche
- Prodotti ottenuti/lavorati: Sistemi d'allarme
- Prodotti ottenuti/lavorati: Sistemi di ricezione, riproduzione e registrazione audio-video non professionali
- Prodotti ottenuti/lavorati: Apparecchi elettromedicali diagnostici
- Prodotti ottenuti/lavorati: Apparecchi elettromedicali terapeutici

Quadro I:

- Macchine o impianti per stampaggio a freddo o da taglio (numero)
- Presse (numero)
- Macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio (numero)
- Forni (per trattamenti termici metalli, essiccatura, ecc.) (numero)
- Bagni elettrogalvanici (numero)
- Cabine di verniciatura (a velo d'acqua, chiuse) e sabbiatura (numero)

- Saldatrici elettriche o autogene (numero)
- Saldatrici ad ultrasuoni, vibrazioni, sfregamento (numero)
- Impianti per l'incollaggio (numero)
- Macchine per spellatura e aggraffatura (numero)
- Macchine o impianti per cablaggio automatico (numero)
- Macchine per il montaggio di componenti su circuiti stampati (numero)
- Macchine per la stampa (numero)
- Strumenti di sviluppo e test del software (numero)
- Strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione (numero)
- Strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche (numero)
- Strumenti di misura e controllo di lunghezza, planarità (numero)
- Programmatori di memorie e di dispositivi logici (numero)
- Forni per burn-in/prove in temperatura (numero)
- Sistemi automatici/semiautomatici per il collaudo delle schede assemblate e dei cablaggi (numero)
- Photoplotter (numero)
- Sistemi CAD/CAM/CAE (numero)

ALLEGATO 4

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SD42U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 33.40.3 – Fabbricazione di elementi ottici, compresa la fabbricazione di fibre ottiche non individualmente inguainate;
- 33.40.4 – Fabbricazione di lenti e strumenti ottici di precisione;
- 33.40.5 – Fabbricazione di apparecchiature fotografiche e cinematografiche;
- 33.40.6 – Riparazione di strumenti ottici e fotocinematografici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD42).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 394. I questionari restituiti sono stati 246, pari al 62,4% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
33.40.3 – Fabbricazione di elementi ottici, compresa la fabbricazione di fibre ottiche non individualmente inguainate	42	28	66,7
33.40.4 – Fabbricazione di lenti e strumenti ottici di precisione	125	80	64,0
33.40.5 – Fabbricazione di apparecchiature fotografiche e cinematografiche	59	34	57,6
33.40.6 – Riparazione di strumenti ottici e fotocinematografici	168	104	61,9
TOTALE	**394**	**246**	**62,4**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 88 questionari, pari al 35,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato, ad eccezione delle imprese che svolgono esclusivamente attività di progettazione o installazione o manutenzione;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;

- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materiali di produzione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 158.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia di attività, materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tre gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il comparto produttivo preso in considerazione comprende sia le attività connesse alla realizzazione e alla riparazione di strumenti ottici e fotocinematografici che quelle relative alla produzione di lenti da vista, da sole e lenti a contatto.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipologia di attività.

Il fattore dimensionale ha permesso di identificare le aziende con una struttura organizzativa e produttiva più articolata (cluster 3).

La modalità organizzativa ha consentito di evidenziare le aziende operanti in conto proprio (cluster 1) e le aziende operanti in conto terzi (cluster 3).

La tipologia di attività ha distinto all'interno del settore le aziende di fabbricazione e lavorazione (cluster 1 e 3) da quelle di manutenzione/riparazione (cluster 2).

CLUSTER 1 - IMPRESE DI PRODUZIONE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 64

Le imprese appartenenti a questo cluster sono prevalentemente società (63% dei soggetti) con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici adibite allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione/lavorazione (102 mq), locali destinati a magazzino (26 mq) e locali destinati ad uffici (24 mq); per il 23% dei soggetti sono presenti locali di vendita.

Queste aziende operano per lo più in conto proprio (81% dei ricavi); inoltre il 12% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dalle imprese. La clientela di riferimento è costituita in larga parte da industria (18% dei ricavi), commercianti al dettaglio (28%) e privati (30%); l'area di mercato si estende fino al livello nazionale con presenza di export nel 30% dei casi.

Le tipologie di attività prevalenti sono la fabbricazione e lavorazione (68% dei ricavi) e la manutenzione (26%).

Le imprese impiegano principalmente materie plastiche e vetro per elementi ottici e realizzano in larga parte lenti per occhiali (36% dei ricavi), lenti a contatto (10%) e lenti e prismi (6%).

Le fasi di produzione e/o lavorazione sono nella maggior parte dei casi: progettazione/industrializzazione (36% dei casi), lavorazioni meccaniche (39%), lavorazioni di rifinitura (42%), assemblaggio/avvolgimento (30%), assistenza/riparazione (61%), ispezione/collaudo (34%) e pulizia di elementi ottici (36%).

La dotazione strumentale è costituita mediamente da 3 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 2 banchi di lavoro, 1 strumento specifico di diagnosi per strumenti ottici e fotocinematografici, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 1 strumento di misura e controllo di grandezze meccaniche.

CLUSTER 2 - IMPRESE DI MANUTENZIONE/RIPARAZIONE

NUMEROSITÀ: 54

Questo cluster è costituito nel 65% dei casi da ditte individuali con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività sono costituite in media da 55 mq di produzione e 37 mq di magazzino.

Si tratta di imprese che svolgono attività di manutenzione (83% dei ricavi) per una tipologia di clientela eterogenea, costituita da industria (12% dei ricavi), artigiani (17%), commercianti all'ingrosso (11%), commercianti al dettaglio (13%) e privati (24%), su un'area di mercato che si estende dal livello provinciale a quello nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da parti di acquisto/componenti (79% del totale acquisti).

I prodotti trattati sono principalmente fotocinematografici: in particolare, macchine fotografiche (32% dei ricavi), attrezzature per studi fotografici e cinematografici per sviluppo, stampa ed elaborazione tradizionale delle immagini (8%), obiettivi fotografici e cinematografici (7%), proiettori per diapositive (4%) e proiettori per pellicole cinematografiche (3%).

Il 94% delle imprese effettua la fase di assistenza/riparazione.

I principali beni strumentali indicati sono: 1 saldatrice, 2 banchi di lavoro, 1 strumento specifico di diagnosi per strumenti ottici e fotocinematografici e 2 strumenti di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione.

CLUSTER 3 - IMPRESE DI PRODUZIONE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 33

In questo gruppo di imprese la forma giuridica prevalente è quella societaria (70% dei casi). La struttura è composta in media da un totale di 7 addetti, di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico e 2 operai specializzati.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti in media da 233 mq di produzione/lavorazione, 107 mq di magazzino e 27 mq di uffici.

Le aziende del cluster operano prevalentemente in conto terzi (76% dei ricavi) e svolgono esclusivamente attività di fabbricazione e lavorazione; nell'85% dei casi il 65% dei ricavi deriva da un unico committente. L'attività svolta è destinata ad una clientela rappresentata prevalentemente da industria (56% dei ricavi), artigiani (10%), commercianti all'ingrosso (19%) e commercianti al dettaglio (12%) su un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale.

I materiali di produzione più utilizzati sono principalmente materie prime (47% degli acquisti) e semilavorati (33%). Le materie prime impiegate nel ciclo di produzione/lavorazione sono prevalentemente vetri e materie plastiche per elementi ottici.

I prodotti ottenuti e/o lavorati delle imprese del cluster sono costituiti da lenti, strumenti ottici di precisione e apparecchiature fotografiche e cinematografiche.

Il ciclo di produzione è generalmente rappresentato da singole lavorazioni, mentre rara è la presenza di un processo produttivo completo. Tra le fasi svolte, le più diffuse sono: lavorazioni meccaniche, lavorazioni di rifinitura, trattamenti protettivi/superficiali e assemblaggio/avvolgimento.

La dotazione strumentale è costituita principalmente da 4 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 3 banchi di lavoro, 1 attrezzatura per la pulizia di elementi ottici, 2 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche e 1 attrezzatura o impianto per il vuoto o criogenico.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2 e 3.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** non sono stati effettuati tagli.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2 e 3.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD42U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1721	1,2489	1,1469
Spese per acquisti di servizi	1,8175	1,6457	2,3018
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,1126	1,6457	1,4648
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	89,0211	124,9581	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	23.908,2648	14.292,1064	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	23.908,2648	14.292,1064	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro B:

- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla produzione/lavorazione
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati a magazzino

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto terzi
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Privati

Quadro G:

- Tipologia attività: Fabbricazione e lavorazione
- Materiali di produzione: Parti d'acquisto/componenti
- Materie prime: Vetro per elementi ottici (% sulla produzione/lavorazione)
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Lavorazioni di rifinitura - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Assemblaggio/avvolgimento - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Assistenza/riparazione - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Ispezione/collaudo - Svolta internamente conto proprio
- Altri elementi specifici: Spese relative a materiale per confezionamento e imballaggio

Quadro I:

- Strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche (numero)

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD43U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 33.10.2 Fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi; di materiale medico-chirurgico e veterinario; di apparecchi e strumenti per odontoiatria (comprese parti staccate e accessori);
- 33.10.4 Fabbricazione di protesi ortopediche, altre protesi ed ausili.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD43).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 759. I questionari restituiti sono stati 451, pari al 59,4% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
33.10.2 Fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi; di materiale medico-chirurgico e veterinario; di apparecchi e strumenti per odontoiatria (comprese parti staccate e accessori);	355	227	63,9
33.10.4 Fabbricazione di protesi ortopediche, altre protesi ed ausili.	404	224	55,4
TOTALE	**759**	**451**	**59,4**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 153 questionari, pari al 33,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato, ad eccezione delle imprese che svolgono esclusivamente attività di progettazione o installazione o manutenzione;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alla produzione/lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime impiegate (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 298.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia di attività, materie prime, fasi di lavorazione, tipo di prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il settore preso in considerazione comprende le attività relative alla realizzazione di prodotti utilizzati nel comparto medico chirurgico e ortopedico, per il quale è necessario da parte delle imprese un impegno significativo in termini di controllo qualità, certificazione e omologazione prodotto.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia di prodotto;
- modalità organizzativa della produzione;
- dimensione della struttura.

La tipologia di prodotto ha contraddistinto all'interno del settore le aziende che producono prevalentemente protesi ed ausili ortopedici (cluster 3).

La modalità organizzativa ha consentito di evidenziare sia le aziende che producono in conto proprio (cluster 2, 3 e 4) sia quelle operanti in conto terzi (cluster 1).

Il fattore dimensionale ha permesso di identificare le aziende con una struttura organizzativa e produttiva più articolata (cluster 2).

CLUSTER 1 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 49

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono sia società (55% dei soggetti) che ditte individuali (45%) con una struttura composta in media da 7 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico, 1 operaio specializzato e 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (in media 140 mq) e locali destinati a magazzino (96 mq).

Il 93% dei ricavi proviene da attività svolta in conto terzi; di questi il 65% deriva dal committente principale.

I materiali di produzione sono costituiti principalmente da semilavorati, parti e/o componenti; tra le materie prime utilizzate si rileva la presenza di acciaio, ottone, colle e adesivi, resine, gessi e materie plastiche.

Le fasi di lavorazione prevalenti sono: lavorazioni di rifinitura (27% dei casi), assemblaggio meccanico/saldatura/incollaggio (65%), assistenza/riparazione (31%); in alcuni casi si eseguono lavorazioni meccaniche a freddo, lavorazione per asportazione di truciolo ed ispezione/collaudo.

Il 71% delle aziende del cluster ha indicato come attività prevalente quella di fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi e di materiale medico-chirurgico e veterinario, mentre il 29% la fabbricazione di protesi ortopediche ed ausili.

La dotazione strumentale è costituita mediamente da 4 banchi di lavoro, 1 saldatrice, 1 impianto per incollaggio; in alcuni casi sono presenti macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio e strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche.

La clientela di riferimento è rappresentata per il 56% dei ricavi da industria, per il 7% da artigiani, per il 10% da commercianti all'ingrosso e per l'11% da strutture e presidi sanitari pubblici e privati. L'area di mercato non va oltre le regioni limitrofe.

CLUSTER 2 - IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 30

Questo cluster si contraddistingue per una più ampia dimensione della struttura aziendale. Le imprese appartenenti a questo gruppo sono nella quasi totalità dei casi società (37% di persone e 57% di capitali).

Il personale è composto in media da 13 addetti di cui 11 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 4 operai generici, 3 operai specializzati e 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati alla produzione (599 mq), locali destinati a magazzino (294 mq) e locali destinati ad uffici (107 mq).

Le aziende appartenenti a questo gruppo operano nella maggior parte dei casi in conto proprio (80% dei ricavi).

Le materie prime utilizzate nel processo di produzione sono principalmente acciaio (29% dei materiali impiegati), alluminio (4%), ottone (4%), titanio (6%) e materie plastiche (16%).

Il ciclo di produzione è generalmente completo e rappresentato dalle fasi di progettazione/industrializzazione (73% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (43%), lavorazione per asportazione truciolo (30%), lavorazioni di rifinitura (47%), assemblaggio meccanico/saldatura/incollaggio (67%), assemblaggio elettrico/cablaggio (47%), assistenza riparazione (40%), ispezione/collaudo (67%) e certificazione/omologazione di prodotto (60%); in molti casi parte del ciclo di lavorazione viene esternalizzato.

Il 77% delle aziende che rientrano in questo gruppo ha indicato come attività prevalente quella di fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi e di materiale medico-chirurgico e veterinario.

La dotazione strumentale è costituita principalmente da 7 banchi di lavoro, 1 macchina per lo stampaggio e l'estrusione di materie plastiche, 1 macchina o impianto per stampaggio a freddo o da taglio, 4 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 1 macchina o impianto per lucidatura/pulitura, 1 saldatrice, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione, 4 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche, 1 macchina per prove di sicurezza elettrica, controllo qualità ed emissioni elettromagnetiche e 1 work station.

La clientela è rappresentata prevalentemente da industria (13% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (40%), commercianti al dettaglio (16%) e strutture e presidi sanitari pubblici e privati (20%).

L'area di mercato di riferimento è sia nazionale che internazionale; infatti il 28% dei ricavi deriva dall'export.

CLUSTER 3 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NEL COMPARTO DELLE PROTESI ORTOPEDICHE E AUSILI

NUMEROSITÀ: 117

Questo cluster è costituito nel 61% dei casi da società con una struttura composta in media da un totale di 6 addetti, di cui 4 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico e 1 specializzato.

I locali destinati alla produzione sono mediamente di 93 mq, quelli destinati a magazzino e vendita rispettivamente di 66 mq e 44 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (62% dei ricavi), che affiancano all'attività di produzione la commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi (28%).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da cuoio e pellami (23% delle materie prime impiegate), gessi (16%), tessuti (14%), materie plastiche (13%), colle e adesivi (7%), resine (7%).

Le principali fasi di produzione e/o lavorazione sono: progettazione/industrializzazione (60% dei casi), lavorazioni meccaniche a caldo (26%), lavorazioni meccaniche a freddo (32%), lavorazione per asportazione truciolo (31%), lavorazioni di rifinitura (72%), trattamenti termici (24%), assemblaggio meccanico/saldatura/incollaggio (79%), assistenza/riparazione (74%), ispezione/collaudo (32%) e certificazione/omologazione di prodotto (41%).

I prodotti trattati sono principalmente quelli ortopedici e sono rappresentati nella maggior parte dei casi da calzature ortopediche e ortesi plantari (42% dei ricavi), busti, corsetti, cinti e ventriere (22%), tutori per il tronco e gli arti (16%), protesi funzionali, estetiche, cinematiche (7%), deambulatori e carrozzine (5%).

I principali servizi offerti sono: installazione dei prodotti, prove di adattamento, riparazione entro le 24 ore e addestramento all'uso.

I beni strumentali indicati sono: 3 banchi di lavoro, 2 macchine utensili a moto rettilineo o rotatorio, 2 macchine per cucire, 1 macchina o impianto per lucidatura/pulitura, 1 forno (per trattamenti termici metalli, essiccatura, ecc.) e 1 saldatrice; per più della metà delle imprese è presente 1 allineatore per protesi.

Le aziende del cluster si rivolgono ad una clientela costituita principalmente da strutture e presidi sanitari pubblici e privati (49% dei ricavi), enti pubblici e privati (12%) e privati (32%).

L'area di mercato si estende fino al livello nazionale.

CLUSTER 4 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 101

Le aziende appartenenti al cluster sono principalmente società di capitali (34% delle imprese) e società di persone (32%), con una struttura composta in media da un totale di 5 addetti, di cui 3 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico e 1 specializzato.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività comprendono in media 114 mq di locali destinati alla produzione, 42 mq di locali destinati a magazzino e 31 mq di uffici.

L'80% dei ricavi proviene da attività svolta in conto proprio, alla quale affiancano la commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi (13%).

Le materie prime utilizzate sono prevalentemente acciaio, resine e materie plastiche.

Le fasi produttive più rilevanti per queste aziende sono: progettazione/industrializzazione (54% dei casi), lavorazioni meccaniche a freddo (23%), lavorazioni di rifinitura (43%), assemblaggio meccanico/saldatura/incollaggio (46%), assemblaggio elettrico/cablaggio (24%), assistenza/riparazione (43%), ispezione/collaudo (36%), installazione (19%) e certificazione/omologazione di prodotto (29%).

Il 71% delle aziende che rientrano in questo gruppo ha indicato come attività prevalente quella di fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi e di materiale medico-chirurgico e veterinario.

I beni strumentali più utilizzati sono 3 banchi di lavoro, 1 macchina utensile a moto rettilineo o rotatorio, 1 strumento di misura e controllo di grandezze elettriche o elettromagnetiche e di radiazione e 2 strumenti di misura e controllo di grandezze meccaniche.

L'attività svolta è destinata ad una clientela rappresentata da industria (9% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (21%), commercianti al dettaglio (10%), strutture e presidi sanitari pubblici e privati (15%), studi dentistici (17%) e privati (11%).

L'area di mercato di riferimento è sia nazionale che internazionale; infatti il 13% dei ricavi deriva dall'export.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti[5]* 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6]/ ricavi)*365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi – costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] *100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 3;
- dal 2° ventile per il cluster 4;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 1.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile per il cluster 1;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2, 3, 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] giacenza media del magazzino = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD43U

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,3306	1,2922	1,1989	1,0159
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1962	1,1219	1,1567	1,5360
Spese per acquisti di servizi	1,3353	0,9172	1,4741	1,1354
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero) + Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	21.307,7201	-	28.145,2291	23.050,1304
Valore dei beni strumentali	-	0,5074	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	81,8486	-	111,9328	97,9315

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per operai generici
- Numero delle giornate retribuite per operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per lavoranti a domicilio

Quadro B:

- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati a magazzino

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Produzione e/o lavorazione conto terzi
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Italia
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: U.E.
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Extra U.E.
- Numero di agenti e rappresentanti esclusivi (monomandatari)
- Numero di agenti e rappresentanti non esclusivi (plurimandatari)
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Strutture e presidi sanitari pubblici e privati (a.s.l., aziende ospedaliere, ambulatori, cliniche, ecc …)
- Tipologia della clientela: Privati

Quadro G:

- Materie prime impiegate: Ottone (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime impiegate: Cuoio e pellami (% sulla produzione/lavorazione)
- Materie prime impiegate: Tessuti (broccati, ecc.) (% sulla produzione/lavorazione)
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio (meccanico, saldatura, incollaggio) – svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio elettrico/cablaggio - svolte internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Certificazione/omologazione di prodotto - svolte internamente conto proprio
- Prodotti ottenuti/lavorati: Mobili per ospedale (letti ortopedici, travi testaletto, ecc.)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Mobili per sale operatorie e odontoiatria, inclusi tavoli e poltrone operatorie e simili

- Prodotti ottenuti/lavorati: Lampade chirurgiche
- Prodotti ottenuti/lavorati: Apparecchi per indagini invasive, come endoscopie e biopsie
- Prodotti ottenuti/lavorati: Poltrone per uso medico
- Prodotti ottenuti/lavorati: Poltrone per barbieri
- Prodotti ottenuti/lavorati: Stampelle
- Prodotti ottenuti/lavorati: Deambulatori e carrozzine (manuali o motorizzate)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Calzature ortopediche e ortesi plantari
- Prodotti ottenuti/lavorati: Busti, corsetti, cinti e ventriere
- Prodotti ottenuti/lavorati: Tutori per il tronco e arti

Quadro I:

- Beni strumentali: Forni (per trattamenti termici metalli, essicatura, ecc.) (numero)

ALLEGATO 6

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SD44U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 34.30.0 – Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e per loro motori;
- 35.41.2 – Costruzione di accessori e pezzi staccati per motocicli, ciclomotori e per loro motori;
- 35.42.2 – Costruzione di accessori e pezzi staccati di biciclette.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD44).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.339. I questionari restituiti sono stati 896, pari al 66,9% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
34.30.0 – Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e per loro motori	1.014	670	66,1
35.41.2 – Costruzione di accessori e pezzi staccati per motocicli, ciclomotori e per loro motori	151	113	74,8
35.42.2 – Costruzione di accessori e pezzi staccati di biciclette	174	113	64,9
TOTALE	**1.339**	**896**	**66,9**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 292 questionari, pari al 32,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati/lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al mercato di riferimento (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di prodotti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative agli insiemi di riferimento (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 604.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipologia di prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- il mercato di sbocco;
- il segmento di riferimento;
- la modalità organizzativa della produzione.

La produzione di componenti trova destinazione principalmente nell'industria automobilistica ma anche in altri campi di applicazione come i veicoli industriali, i mezzi agricoli, i motoveicoli e le biciclette. Sulla base della specializzazione per mercato di sbocco si può distinguere tra aziende che producono componenti per i seguenti settori:

- automobilistico (cluster 1, 5 e 6);
- autoveicoli industriali e commerciali (cluster 2);
- motoveicoli e ciclomotori (cluster 3);
- biciclette (cluster 4).

Il mercato degli autoveicoli si scompone a sua volta in due segmenti di riferimento: quello del primo allestimento (cluster 1, 2 e 6), rivolto ai produttori di autoveicoli, e quello dell'after market (cluster 5), destinato alle attività di commercio che assicurano i ricambi agli utilizzatori di autoveicoli.

Infine, in base alla modalità organizzativa si distinguono le imprese che producono in conto proprio (cluster 1, 3 e 5) da quelle che producono in conto terzi (cluster 2, 4 e 6).

CLUSTER 1 - PRODUTTORI IN CONTO PROPRIO DI ACCESSORI E COMPONENTI PER AUTOVEICOLI

NUMEROSITÀ: 105

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (71% dei casi) con una struttura composta mediamente da 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 1 operaio specializzato e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 507 mq di produzione, 234 mq di magazzino e 69 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media l'83% dei ricavi).

I prodotti sono destinati principalmente al mercato delle autovetture (56% dei ricavi) e, in misura minore, a quello degli autoveicoli industriali e commerciali (19%). Rivolgendosi tanto al comparto del primo allestimento/ricambi originali quanto a quello dell'after market, la tipologia di clientela è eterogenea: da un lato, imprese costruttrici di automezzi e mezzi di trasporto in genere (18% dei ricavi) e imprese costruttrici di parti/accessori (13%), dall'altro commercianti all'ingrosso (16%) e al dettaglio (10%).

L'area di mercato è essenzialmente nazionale cui si affianca una quota di export pari al 19% dei ricavi.

Le imprese impiegano principalmente materiali metallici (46% dei materiali utilizzati) e realizzano componenti e/o parti di ricambio (38% dei ricavi), accessori e optional (30%) e, in misura minore, gruppi o sistemi (11%).

Il ciclo di produzione è integrato e costituito dalle fasi di progettazione (68% dei casi), lavorazione e trasformazione (84%), rifinitura (71%), assemblaggio (83%), collaudo (67%) e imballaggio (81%). Il 54% delle imprese affida a terzi alcune lavorazioni.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 5 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli, 1 macchinario e attrezzatura per lavorazioni plastiche, 1 macchinario e attrezzatura per lavorazioni tessili e delle pelli e 2 strumenti per il collaudo.

CLUSTER 2 - PRODUTTORI IN CONTO TERZI DI COMPONENTI E SEMILAVORATI PER AUTOVEICOLI INDUSTRIALI E COMMERCIALI

NUMEROSITÀ: 124

Le imprese appartenenti al cluster sono rappresentate nel 80% dei casi da società con una struttura composta in media da 11 addetti di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 3 operai specializzati e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti in media da 698 mq di produzione, 256 mq di magazzino e 66 mq di uffici.

La produzione è realizzata prevalentemente in conto terzi (in media l'84% dei ricavi); nell'85% dei casi il 53% dei ricavi deriva da un unico committente.

Il principale mercato di riferimento è quello degli autoveicoli industriali e commerciali (57% dei ricavi), in particolare il segmento del primo allestimento (34%) e quello della sub-fornitura (13%). Coerentemente la tipologia di clientela è rappresentata principalmente da imprese costruttrici di automezzi e mezzi di trasporto in genere (30% dei ricavi), imprese costruttrici di parti e accessori (23%) ed altre imprese industriali e/o artigianali (29%).

L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello nazionale.

Nel processo produttivo vengono impiegate prevalentemente materie prime metalliche (in media il 51% dei materiali utilizzati) e si realizzano componenti e/o parti di ricambio (40% dei ricavi) e semilavorati (21%) relativi a carrozzeria, telaio e motore.

Il ciclo di produzione è costituito prevalentemente dalle fasi di lavorazione e trasformazione (61%), rifinitura (40%), assemblaggio (47%), collaudo (23%). Il 57% delle imprese affida a terzi alcune lavorazioni.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 11 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli, 1 macchinario e attrezzatura per lavorazioni plastiche e 4 strumenti per il collaudo.

CLUSTER 3 - PRODUTTORI IN CONTO PROPRIO DI COMPONENTI E ACCESSORI PER MOTOVEICOLI E CICLOMOTORI

NUMEROSITÀ: 62

Il cluster è formato in prevalenza da società (69%) con una struttura composta in media da 8 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 496 mq di produzione, 186 mq di magazzino e 58 mq di uffici.

La produzione è realizzata prevalentemente in conto proprio (in media l'82% dei ricavi) ed è rivolta al mercato dei motoveicoli e ciclomotori (74% dei ricavi). I relativi segmenti di riferimento sono l'after market (36% dei ricavi), il primo allestimento (20%) e i ricambi originali (10%) per una clientela composta da commercianti all'ingrosso (23% dei ricavi) e al dettaglio (19%), imprese costruttrici di automezzi e mezzi di trasporto in genere (21%), imprese costruttrici di parti e accessori (6%) e altre imprese industriali e/o artigianali (18%). L'area di mercato è essenzialmente nazionale; significativa è anche la quota di export (in media il 25% dei ricavi).

Le imprese impiegano nella produzione prevalentemente materiali metallici (in media il 58% dei materiali utilizzati) e realizzano componenti e/o parti di ricambio (59% dei ricavi) e accessori e optional (26%). Il ciclo di produzione è integrato e costituito dalle fasi di progettazione (77% dei casi), lavorazione e trasformazione (84%), rifinitura (79%), assemblaggio (81%), collaudo (71%) e imballaggio (82%). Il 63% delle imprese affida a terzi alcune lavorazioni.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 12 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli, 1 macchinario e attrezzatura per lavorazioni plastiche e 2 strumenti per il collaudo.

CLUSTER 4 – PRODUTTORI IN CONTO TERZI DI COMPONENTI, SEMILAVORATI E ACCESSORI PER BICICLETTE

NUMEROSITÀ: 58

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (43% dei soggetti) e società di persona (50%) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 operaio specializzato.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti in media da 290 mq di produzione, 168 mq di magazzino e 25 mq di uffici.

La produzione è realizzata prevalentemente in conto terzi (in media l'87% dei ricavi); nel 91% dei casi il 64% dei ricavi deriva da un unico committente.

Il mercato di riferimento è quello delle biciclette (82% dei ricavi), nei segmenti del primo allestimento (52%) e della sub-fornitura (23%), per una clientela rappresentata principalmente da imprese costruttrici di parti e accessori (40% dei ricavi), da imprese costruttrici di automezzi e mezzi di trasporto in genere (20%) e altre imprese industriali e/o artigianali (17%). L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello nazionale.

Le imprese realizzano componenti e/o parti di ricambio (48% dei ricavi), semilavorati (26%) e accessori e optional (11%).

Il ciclo di produzione è costituito prevalentemente dalle fasi di lavorazione e trasformazione (38% dei casi), rifinitura (22%), assemblaggio (72%), e imballaggio (29%). Il 41% delle imprese affida a terzi alcune lavorazioni.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 10 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli e 1 strumento per il collaudo.

CLUSTER 5 – PRODUTTORI DI COMPONENTI E PARTI DI RICAMBIO PER L'AFTER MARKET

NUMEROSITÀ: 121

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (87% dei casi) con una struttura composta in media da 10 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti in media da 625 mq di produzione, 373 mq di magazzino e 84 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto proprio (in media il 72% dei ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (14%); il 44% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti con il proprio marchio.

I mercati di riferimento sono quello delle autovetture (53% dei ricavi) e degli autoveicoli industriali e commerciali (33%) nel segmento dell'after market (73%), per una clientela costituita prevalentemente da commercianti all'ingrosso (47% dei ricavi), commercianti al dettaglio (9%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (7%) e imprese costruttrici di parti e accessori (12%). L'area di mercato è nazionale; significativa è anche la quota di export (in media il 27% dei ricavi).

Le imprese realizzano componenti e/o parti di ricambio (80% dei ricavi) ed accessori e optional (9%).

Il ciclo di produzione è integrato e costituito dalle fasi di progettazione (43% dei casi), lavorazione e trasformazione (71%), rifinitura (50%), assemblaggio (83%), collaudo (60%) e imballaggio (75%). Il 55% delle imprese affida a terzi alcune lavorazioni.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 12 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli, 1 macchinario e attrezzatura per lavorazioni plastiche e 3 strumenti per il collaudo.

CLUSTER 6 - PRODUTTORI IN CONTO TERZI DI COMPONENTI E SEMILAVORATI PER AUTOVEICOLI

NUMEROSITÀ: 93

Le imprese appartenenti al cluster sono nel 59% dei casi società con una struttura composta in media da 9 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 4 operai generici, 2 operai specializzati.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti in media da 429 mq di produzione, 139 mq di magazzino e 55 mq di uffici.

La produzione è realizzata quasi esclusivamente in conto terzi (in media il 95% dei ricavi); nel 96% dei casi il 74% dei ricavi deriva da un unico committente.

Il principale mercato di riferimento è quello delle autovetture (79% dei ricavi) nel segmento del primo allestimento (32%) e della sub-fornitura (26%) per una clientela costituita prevalentemente da imprese costruttrici di parti e accessori (74% dei ricavi), imprese costruttrici di automezzi e mezzi di trasporto in genere (12%) ed altre imprese industriali e/o artigianali (9%). L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

La tipologia di prodotti è rappresentata da componenti e/o parti di ricambio (49% dei ricavi), semilavorati (26%) ed accessori e optional (17%).

Il ciclo di produzione è costituito prevalentemente dalle fasi di lavorazione e trasformazione (59% dei casi), rifinitura (37%), assemblaggio (68%), collaudo (34%) e imballaggio (38%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 5 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli, 1 macchinario e attrezzatura per le lavorazioni plastiche, 3 macchinari e attrezzature per la lavorazione dei tessuti e pelli e 2 strumenti per il collaudo.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] *100;

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 5, e 6;
- dal 1° ventile, per il cluster 2;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 4.

Per l'***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 3, e 6;
- fino al 18° ventile, per il cluster 5;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2 e 4.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1 e 2;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 3, 4, 5 e 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD44U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1042	1,1036	1,1395
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,1897	1,3197	1,2243
Spese per acquisti di servizi	1,0592	1,0608	1,1168
Valore dei beni strumentali	0,1679	-	0,0758
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	117,0446	128,7308
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	33.975,6948	32.305,8502	27.772,1691
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-
Mq dei locali destinati alla produzione	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0251	1,0783	1,0282
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,3960	1,2869	1,1791
Spese per acquisti di servizi	1,7737	0,9718	1,2187
Valore dei beni strumentali	-	0,1318	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	97,7562	95,8054	99,4860
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	19.059,3193	-	31.752,0718
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	19.059,3193	-	31.752,0718
Mq dei locali destinati alla produzione	-	-	68,6090

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro dei Dati Anagrafici:

- Attività esercitata: indicazione Artigiano
- Attività esercitata: Codifica

Quadro E:

- Produzione/lavorazione e commercializzazione: Produzione e/o lavorazione conto terzi
- Produzione/lavorazione e commercializzazione: Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti con il proprio marchio
- Produzione/lavorazione conto terzi: Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessivi
- Area di mercato: Nazionale (1=comune; 2=provincia; 3=fino a 3 regioni; 4=oltre 3 regioni)
- Mercato di riferimento: Autovetture - primo allestimento
- Mercato di riferimento: Autovetture - ricambi originali
- Mercato di riferimento: Autovetture - after market
- Mercato di riferimento: Autovetture - sub-fornitura
- Mercato di riferimento: Autoveicoli industriali e commerciali - primo allestimento
- Mercato di riferimento: Autoveicoli industriali e commerciali - after market
- Mercato di riferimento: Autoveicoli industriali e commerciali - sub-fornitura
- Mercato di riferimento: Motoveicoli e ciclomotori - primo allestimento
- Mercato di riferimento: Motoveicoli e ciclomotori - ricambi originali
- Mercato di riferimento: Motoveicoli e ciclomotori - after market
- Mercato di riferimento: Motoveicoli e ciclomotori - sub-fornitura
- Mercato di riferimento: Biciclette - after market
- Tipologia della clientela: Altre imprese costruttrici di parti e accessori
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso

Quadro G:

- Materiali di produzione: Parti d'acquisto/componenti
- Materiali utilizzati: Materie plastiche
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazione e trasformazione - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Rifinitura - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Lavorazione e trasformazione - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Rifinitura - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Assemblaggio - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Collaudo - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Imballaggio e confezionamento (manuale o automatico) - conto terzi svolte internamente
- Tipologia di prodotti: Componenti e/o parti di ricambio
- Insiemi di riferimento: Carrozzeria
- Insiemi di riferimento: Interni e finiture
- Insiemi di riferimento: Altro

Quadro I:

- Beni strumentali: Macchinari e attrezzature per la lavorazione dei metalli (numero)

DECRETO 24 dicembre 2003.

Approvazione di n. 2 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici e la loro approvazione con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento, nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300 e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, e successive modificazioni che ha istituito le agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visti i provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001 e 27 settembre 2002, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto il proprio decreto 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il proprio decreto 18 luglio 2003, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 novembre 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) studio di settore SG41U - Studi di mercato e sondaggi di opinione, codice di attività 74.13.0;

b) studio di settore SG95U - Servizi dei centri e stabilimenti per il benessere fisico (esclusi gli stabilimenti termali), codice di attività 93.04.1; Stabilimenti idropinici ed idrotermali, codice di attività 93.04.2.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi o dei compensi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SG41U;

2, per lo studio di settore SG95U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono le predette attività in maniera secondaria per le quali abbiano tenuto annotazione separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, ovvero compensi di cui all'art. 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese o delle attività professionali

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con i provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001 e 27 settembre 2002, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo, ovvero i compensi di cui all'art. 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettera *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2004. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata debbano essere imputati i ricavi o compensi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi o compensi conseguiti fino al 30 aprile 2004 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi o compensi conseguiti a partire dal 1° maggio 2004.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 24 dicembre 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG41U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 74.13.0 – Studi di mercato e sondaggi di opinione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo/compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG41).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.737. I questionari restituiti sono stati 1.145, pari al 65,9% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 397 questionari, pari al 34,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla localizzazione della clientela (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle metodologie di ricerca (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle tipologie di ricerca (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori di specializzazione (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 748.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ai vari settori di specializzazione, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza le attività economiche relative agli studi di mercato e sondaggi di opinione.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la metodologia di ricerca;
- il settore di specializzazione.

Sulla base del primo elemento, l'analisi ha consentito di operare una distinzione tra aziende specializzate su un metodo di indagine specifica (cluster 2, 5 e 6) e aziende con un'offerta diversificata (cluster 1).

Sulla base del secondo elemento, è stato possibile identificare quelle realtà in cui l'attività di ricerca è rivolta nella maggior parte dei casi verso un settore specifico (cluster 3 e 4).

Nella descrizione dei cluster individuati sulla base di tali fattori, l'indicazione dei valori numerici riguarda, salvo segnalazioni contrarie, valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE E PROFESSIONISTI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 227

A questo cluster appartengono quei soggetti che non presentano una particolare specializzazione sia dal punto di vista dei metodi di analisi utilizzati che dei settori a cui si rivolgono. Tra le metodologie di cui si avvalgono troviamo prevalentemente i colloqui individuali (35% dei ricavi/compensi per il 40% dei soggetti), le interviste telefoniche (27% dei ricavi/compensi per il 39%), le interviste personali in home (28% dei ricavi/compensi per il 27%). Inoltre, si rilevano le interviste autocompilate e le postali, che seppur poco compilate, risultano più significative rispetto agli altri cluster. Tra i settori economici verso cui è orientata l'attività si evidenziano: la

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

pubblica amministrazione e i servizi pubblici (38% dei ricavi/compensi per il 16%), l'economia e la finanza (48% per l'11%), il turismo (36% per l'11%), gli "altri servizi privati" (64% per il 23%), l'automotive (34% per il 10%), media e comunicazione.

Tra le molteplici tipologie di ricerche effettuate le più rilevanti sono rappresentate da: potenziale di area/mercato (35% dei ricavi/compensi per il 34% dei soggetti), ricerche di base (32% per il 28%), ricerche strategiche (25% per il 29%), sondaggi di opinione (26% per il 23%), ricerche sul punto vendita (24% per il 25%) e, a seguire, ricerche di customer satisfaction e ricerche su target specifici. Un'ulteriore tipologia di ricerca effettuata è costituita dai modelli previsionali che presentano valori più significativi rispetto agli altri gruppi (21% dei ricavi/compensi per il 14% dei soggetti).

Gran parte dell'attività è svolta per una clientela localizzata prevalentemente nelle regioni settentrionali (69% dei ricavi/compensi), in particolare nell'area dell'Italia Nord occidentale.

Al cluster appartengono sia imprese (59%) che liberi professionisti. Per quanto riguarda le imprese, gestite in forma societaria nel 75% dei casi, la dimensione della struttura risulta più articolata in quanto i locali destinati allo svolgimento dell'attività sono pari a 61 mq e il totale degli addetti è pari a 3-4 unità. Nel 27% dei casi è presente personale dipendente. Il mercato di riferimento è rappresentato da 8-9 clienti ed il 51% dei ricavi deriva da un unico cliente. Nel caso dei liberi professionisti le dimensioni risultano più contenute: infatti, si rileva la presenza di un unico addetto e l'attività nel 60% dei casi è esercitata presso la propria abitazione, utilizzata in maniera promiscua. Per i professionisti il 62% dei compensi proviene dal cliente principale.

CLUSTER 2 – RICERCHE REALIZZATE PREVALENTEMENTE ATTRAVERSO LA METODOLOGIA DELLE INTERVISTE PERSONALI

NUMEROSITÀ: 78

Il cluster è caratterizzato da quei soggetti che utilizzano quale strumento di analisi prevalentemente le interviste personali in home (65% dei ricavi/compensi), seguite da quelle in test centre.

Tra le molteplici tipologie di ricerche effettuate, le più rilevanti sono rappresentate dai sondaggi di opinione (32% dei ricavi/compensi per il 51% dei soggetti), dai product test (21% per il 56%), dalle ricerche su target specifici, dal potenziale di area/mercato e dai concept test.

I settori verso cui sono orientati questi tipi di ricerche sono rappresentati nella maggior parte dei casi dal largo consumo (52% dei ricavi/compensi per il 58% dei soggetti) e dal chimico-farmaceutico (50% dei ricavi/compensi per il 56% dei rispondenti).

La clientela è localizzata prevalentemente nelle regioni settentrionali, da cui proviene il 70% dei ricavi/compensi, in particolare dal Nord-Ovest (53% dei ricavi/compensi).

Al cluster appartengono prevalentemente liberi professionisti (63%). Dal punto di vista strutturale, nel caso dei liberi professionisti, le dimensioni risultano piuttosto contenute, infatti si rileva la presenza di un unico addetto e i locali destinati all'esercizio dell'attività, nel 71% dei casi, coincidono con l'abitazione, utilizzata in maniera promiscua. Anche la clientela di riferimento risulta piuttosto contenuta, infatti nell'arco di un anno rivolgono il loro servizio a 7 o 8 clienti; inoltre il 55% dei compensi proviene da un unico cliente.

Per quanto riguarda le imprese, prevalentemente in forma di società di capitali, la dimensione della struttura risulta più articolata in quanto i locali per lo svolgimento dell'attività, pari a 85 mq, sono destinati ad accogliere 6 o 7 addetti. Nel 55% dei casi sono presenti 4 dipendenti. Le imprese appartenenti a questo gruppo si rivolgono a circa 20 clienti, mentre il 43% dei ricavi deriva da un unico cliente.

CLUSTER 3 – RICERCHE REALIZZATE PREVALENTEMENTE PER AZIENDE CHE OPERANO NEL SETTORE DEL LARGO CONSUMO

NUMEROSITÀ: 102

L'elemento caratterizzante i soggetti del cluster è dato dal fatto che la principale fonte dei ricavi/compensi deriva da ricerche che hanno quale settore oggetto di analisi prevalente il largo consumo (77% dei ricavi/compensi). Questo settore è indagato con svariate metodologie di ricerca tra cui spiccano le interviste personali in test centre (40% dei ricavi/compensi per il 36% dei soggetti), i colloqui individuali (27% dei ricavi/compensi), le interviste personali in home e i focus group. Le tipologie di ricerca effettuate sono molteplici; le più rilevanti sono rappresentate da: potenziale di area/mercato (36% dei ricavi/compensi per il 39%), ricerche sul punto vendita

(25% per il 48%), ricerche di base (28% per il 33%) e, a seguire, ricerche sui consumi, product test e ricerche su target specifici.

Il mercato di riferimento risulta piuttosto contenuto, infatti nell'arco di un anno le imprese rivolgono il loro servizio a 8-9 clienti, mentre i professionisti a 4-5 clienti, localizzati prevalentemente nel Nord-Ovest (46% dei ricavi/compensi) e Nord-Est (20%). Inoltre il 58% dei ricavi/compensi proviene da un unico cliente.

I soggetti del cluster nella metà dei casi sono liberi professionisti (51%) e per l'altra metà imprese che nel 78% dei casi sono società. Dal punto di vista strutturale le dimensioni dei locali destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 65 mq per le imprese, mentre per i professionisti nel 71% dei casi è presente l'uso promiscuo dell'abitazione; il personale impiegato nell'attività è dato da 5 addetti per le imprese e 1 per i liberi professionisti.

CLUSTER 4 – ATTIVITÀ DI RICERCHE DI MERCATO E SONDAGGI DI OPINIONE RIVOLTE PREVALENTEMENTE AD AZIENDE CHE OPERANO NEL SETTORE DELLA COMUNICAZIONE

NUMEROSITÀ: 113

I soggetti appartenenti a questo gruppo rivolgono la loro attività prevalentemente ad imprese che operano nel settore della comunicazione (56% dei ricavi/compensi). Tra gli altri settori di specializzazione emerge il largo consumo dal quale deriva il 38% dei ricavi/compensi per il 35% dei soggetti. Le metodologie di indagine più utilizzate sono i focus group (37% dei ricavi/compensi) e i colloqui individuali (23%). Tra le molteplici tipologie di ricerche effettuate le più rilevanti sono rappresentate da: ricerche sulla comunicazione (28% dei ricavi/compensi per il 41%), ricerche sull'immagine (23% per il 47%), potenziale di area/mercato, ricerche di base, concept test, ricerche su target specifici e sondaggi di opinione.

Il mercato di riferimento risulta piuttosto contenuto, infatti nell'arco di un anno rivolgono il loro servizio a 5-6 clienti, localizzati prevalentemente nelle regioni Nord occidentali (54% dei ricavi/compensi). Inoltre il 62% dei ricavi proviene da un unico cliente.

A questo cluster appartengono prevalentemente imprese (60%), che nel 71% dei casi sono costituite in forma di società. Queste aziende presentano un totale addetti pari a 2 e locali destinati all'esercizio dell'attività pari a 63 mq. Per quanto riguarda i professionisti le dimensioni della struttura sono piuttosto contenute, infatti si registra la presenza di un solo addetto e nella maggior parte dei casi (78%) l'attività è svolta presso la propria abitazione.

CLUSTER 5 – RICERCHE REALIZZATE PREVALENTEMENTE ATTRAVERSO IL METODO DEI COLLOQUI INDIVIDUALI

NUMEROSITÀ: 154

Il cluster è formato da quelle realtà in cui la principale metodologia di ricerca utilizzata è rappresentata dai colloqui individuali (73% dei ricavi/compensi). Questo metodo di analisi è impiegato per realizzare diversi tipi di ricerca orientati verso vari settori economici tra cui spiccano l'abbigliamento e accessori e gli "altri servizi privati". Per quanto riguarda i tipi di ricerche realizzate le più rilevanti sono costituite da: potenziale di area/mercato (51% dei ricavi/compensi per il 35% dei soggetti), ricerche di base (49% per il 27%), ricerche strategiche (31% per il 26%), sondaggi di opinione (46% per il 17%) e ricerche sui consumi.

I soggetti del cluster, che presentano in genere 1-2 addetti, sono quasi equamente suddivisi tra imprese (56%), per lo più società, e professionisti. Questi ultimi esercitano l'attività prevalentemente presso la propria abitazione (75%), mentre nel caso delle imprese i locali destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 26 mq.

Il mercato di riferimento per le imprese risulta piuttosto contenuto, infatti nell'arco di un anno rivolgono il loro servizio a 4 o 5 clienti, con il 63% dei ricavi proveniente da un unico cliente. I professionisti, invece, presentano 16-17 clienti all'anno, con il 62% dei compensi derivanti dal cliente principale.

CLUSTER 6 – RICERCHE REALIZZATE PREVALENTEMENTE ATTRAVERSO IL METODO DELLE INTERVISTE TELEFONICHE

NUMEROSITÀ: 66

I soggetti appartenenti al cluster, costituito principalmente da imprese (71%), utilizzano, quale metodo di analisi prevalente, le interviste telefoniche (65% dei ricavi/compensi). Questa metodologia di ricerca è impiegata per realizzare diversi tipi di studi di mercato indirizzati verso vari settori economici tra cui emergono: prevalentemente le telecomunicazioni e I.T. (31% dei ricavi/compensi) e, a seguire, la comunicazione, l'economia e la finanza e gli "altri servizi privati". Per quanto riguarda le tipologie di ricerche realizzate le più rilevanti sono

costituite da: potenziale di area/mercato, ricerche di customer satisfaction, sondaggi di opinione, ricerche business to business, ricerche di base, ricerche strategiche e ricerche su target specifici.

Le imprese del cluster, la cui attività viene svolta nell'87% dei casi in forma di società, dal punto di vista dimensionale presentano locali destinati all'esercizio dell'attività di dimensioni maggiori rispetto agli altri cluster (117 mq, di cui 19 mq destinati ad attività amministrative) e per quanto riguarda il personale addetto si registra la presenza di 6 unità. L'attività svolta da queste imprese è destinata mediamente a 8 clienti, con il 54% dei ricavi derivanti dal cliente principale. La clientela è localizzata prevalentemente nelle regioni Nord occidentali (48% dei ricavi) e Nord orientali (27%).

Per quanto riguarda i professionisti (29%), la struttura risulta di dimensioni piuttosto contenute, infatti si rileva la presenza di un solo addetto e nel 74% dei casi è presente l'uso promiscuo dell'abitazione. Il mercato di riferimento è rappresentato da 1 o 2 clienti, con l'84% dei compensi proveniente da un unico cliente.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per ricavi da attività di impresa e per compensi da attività di lavoro autonomo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame, differenziato per imprese e professionisti:

Impresе:

- ***valore aggiunto orario*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 312 * 8).

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Professionisti:

- ***resa oraria*** = (compensi derivanti dall'attività professionale o artistica – spese per collaboratori coordinati e continuativi – compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica)/(numero addetti [6] * 40 * 45).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito per l'attività di impresa e per l'attività di lavoro autonomo. Sono stati quindi selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° ventile, per il cluster 5;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2, 3, 4, 6.

Per la ***resa oraria*** (professionisti) non sono stati effettuati tagli per tutti i cluster.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 1.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio / 100

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 1.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITÀ DI IMPRESA

SG41U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2121	1,0454	1,1407	1,4361	1,0717	1,4229
Spese per acquisti di servizi	1,7049	1,0454	1,1407	1,1562	1,0854	1,4229
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,6168	1,0367	1,1883	1,2265	1,2730	0,9172
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6	-	-	-	-	-	93,9050
Valore dei beni strumentali elevato a 0.8	-	-	-	22,0186	13,.8249	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.9	5,2508	3,8718	7,2558	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SG41U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaboratori coordinati e continuativi + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,2486	2,1011	2,3056	2,5919	3,0496	2,0891
Consumi + Altre spese	2,8552	2,1011	2,3056	2,5919	3,0496	2,0891
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali, relativa all'attività di lavoro autonomo [1]	130,9131	95,9621	175,6151	165,6375	124,5902	237,8196
Età professionale 1-3 anni, relativa all'attività di lavoro autonomo [2]	2.698,1295	-	1.876,6827	-	3.342,6657	-
Età professionale 1-4 anni, relativa all'attività di lavoro autonomo [3]	-	2.093,6315	-	-	-	3.913,0134

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

[1] la variabile è ponderata con PESO_ORE;
[2] la variabile è pari al minor valore tra 3 e ETA_P, ponderata con PESO_ORE
[3] la variabile è pari al minor valore tra 4 e ETA_P, ponderata con PESO_ORE
dove:
ETA_P = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio – anno di inizio attività;
PESO_ORE è pari a: 1 – (minor valore tra 40 e "Altre attività: Per ore settimanali")/40.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO F:

- Metodologie di ricerca: Ricerche qualitative – colloquio individuale
- Metodologie di ricerca: Ricerche qualitative – focus group
- Metodologie di ricerca: Ricerche quantitative – interviste personali in home
- Metodologie di ricerca: Ricerche quantitative – interviste personali in test centre
- Metodologie di ricerca: Ricerche quantitative – interviste telefoniche

QUADRO G:

- Settori di specializzazione: Comunicazione (pubblicità, promozione, ecc.)
- Settori di specializzazione: Telecomunicazioni e Information technology
- Settori di specializzazione: Largo consumo
- Settori di specializzazione: Abbigliamento e accessori
- Settori di specializzazione: Chimico-farmaceutico

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG95U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 93.04.1 – Servizi dei centri e stabilimenti per il benessere fisico (esclusi gli stabilimenti termali);
- 93.04.2 – Stabilimenti idropinici ed idrotermali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG95).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 836. I questionari restituiti sono stati 726, pari all' 86,8% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
93.04.1 – Servizi dei centri e stabilimenti per il benessere fisico (esclusi gli stabilimenti termali)	716	623	87,0%
93.04.2 – Stabilimenti idropinici ed idrotermali	120	103	85,8%
TOTALE	**836**	**726**	**86,8%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.
Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 172 questionari, pari al 23,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi offerti (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 554.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di servizi offerti, alle diverse tipologie di clientela, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto dei centri benessere e degli stabilimenti termali.

Il fattore che ha contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti è la specializzazione per tipologia di attività.

L'analisi ha permesso di evidenziare inoltre la presenza, all'interno del cluster dei centri dimagrimento, della modalità organizzativa del franchising che sta diventando sempre più rilevante all'interno del comparto.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – CENTRI FITNESS

NUMEROSITÀ: 62

Si tratta di realtà concentrate soprattutto sulle attività ginniche.

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (di persone nel 43% dei casi e di capitali nel 33%) con una struttura composta in media da 5-6 addetti. Personale dipendente, è presente nel 45% dei casi (in media 4 addetti).

Gli spazi destinati all'attività si articolano in 234 mq destinati esclusivamente all'attività fisica e sportiva (con la presenza di 2-3 palestre fitness/body building, 1 palestra riabilitativa nel 21% dei casi), 81 mq destinati a spogliatoi, servizi docce ed igienici (dove sono presenti, nel 48% dei casi, circa 40 armadietti), 40 mq di reception e segreteria e per il 27% delle imprese 86 mq destinati esclusivamente a fisioterapia e 22 mq destinati ad ambulatorio medico.

Le attività esercitate dai soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza: attività ginniche (73% dei ricavi) affiancate dalla riabilitazione/fisioterapia nel 18% dei casi per il 41% dei ricavi.

Tra il personale con mansioni specifiche si rileva la presenza di 5 fisioterapisti/massofisioterapisti non dipendenti per le imprese che esercitano la fisioterapia e 4 istruttori/insegnanti non dipendenti nel 44% dei casi.

La clientela è costituita esclusivamente da privati (99% dei ricavi).

Tra i beni strumentali, oltre alle palestre, sono presenti 2 saune per il 32% delle imprese e bagni turchi per il 16%. Sono inoltre presenti per un terzo delle imprese lettini per massaggi estetici ed elettrostimolatori.

CLUSTER 2 – STABILIMENTI TERMALI

NUMEROSITÀ: 55

Gli stabilimenti termali rappresentano le uniche strutture del settore abilitate alla prestazione di cure termali. Sono le imprese di maggiori dimensioni del comparto.

Le aziende appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente società di capitali in cui operano in media 23 addetti di cui 19 dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività sono di dimensioni nettamente superiori alla media del settore e sono articolati in 151 mq di locali destinati esclusivamente ad ufficio/segreteria/reception, 828 mq di locali destinati esclusivamente a cure termali, 394 mq di locali destinati esclusivamente a sale di attesa e di reazione, 18.263 mq di giardino/parco termale, 207 mq di locali destinati a spogliatoi, servizi docce ed igienici, 90 mq di locali destinati esclusivamente ad estetica (solarium, massaggi estetici etc.), 98 mq di locali destinati esclusivamente a fisioterapia, 104 mq di locali destinati esclusivamente ad ambulatorio medico, 98 mq di locali destinati alla preparazione ed alla maturazione dei fanghi, 191 mq di locali destinati a magazzino/deposito. Presenti, inoltre, per il 53% delle terme 187 mq dedicati all'attività fisica e sportiva; per il 35%, 317 mq destinati esclusivamente a bar/ristorazione; per il 45%, 195 mq locali destinati esclusivamente a sale riunioni, proiezioni video, premiazioni etc. e per il 27%, 39 mq locali destinati esclusivamente a punto vendita.

Affiancano l'attività principale, ossia le cure termali che apportano il 67% dei ricavi, vari servizi per il benessere fisico che singolarmente hanno una incidenza bassa sul totale dei ricavi. I servizi offerti più rilevanti sono: massaggi (8% dei ricavi per l'80% delle imprese), riabilitazione termale e/o fisioterapia (9% dei ricavi per il 47% delle imprese) ed idromassaggi (4% dei ricavi per il 55% delle imprese). Nel 31% dei casi il 14% dei ricavi deriva da ingressi giornalieri a pagamento per la piscina/palestra/parco termale ed il 4% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti cosmetici e/o termali; nel 35% dei casi è presente un bar gestito direttamente dal quale deriva il 4% dei ricavi, nel 20% dei casi è presente un ristorante dal quale deriva il 9% dei ricavi. Il 20% delle imprese ha indicato proventi dalla gestione della struttura ricettiva.

Nella distribuzione degli addetti per mansioni specifiche, pur essendo presenti tutte le figure professionali, spiccano tra il personale dipendente gli addetti all'amministrazione (per l'89% delle imprese), i bagnini/fanghini (per l'87% delle imprese), i custodi, inservienti, operai, giardinieri (per l'84% delle imprese), i fisioterapisti/massofisioterapisti (per il 62% delle imprese), infermieri professionali e generici (per il 49% delle imprese) e gli estetisti (per il 36% delle imprese). Invece tra il personale non dipendente emergono 7 medici specialisti, 4 medici generici e per il 38% delle imprese 9 fisioterapisti/massofisioterapisti.

La clientela prevalente è quella assistita dal SSN (66% dei ricavi), seguono i privati. Inoltre il 18% delle terme ha indicato ricavi (10%) provenienti da tour operators.

Tra i beni strumentali necessari allo svolgimento dell'attività si trovano 37 postazioni per aerosol, 41 postazioni per inalazioni individuali, 12 postazioni specifiche per altre cure termali, 8 vasche per idromassaggio, 13 vasche per balneoterapia e 32 postazioni per inalazioni in ambiente per il 58% delle imprese. Presenti per il 58% delle imprese 2 piscine, per il 36%, 1 palestra riabilitativa e, per il 33%, 1 palestra per il fitness. Più presenti rispetto gli altri cluster anche doppler, apparecchi per ionoforesi, apparecchi per elettrolipolisi e laser.

CLUSTER 3 – CENTRI BENESSERE

NUMEROSITÀ: 197

Le aziende appartenenti al cluster sono uniformemente ripartite tra ditte individuali, società di persone e società di capitali, e presentano una struttura composta in media da 3 addetti (nel 50% dei casi 2 dipendenti).

Gli spazi destinati all'attività sono di dimensioni nettamente inferiori alla media del settore e sono articolati in 61 mq di locali destinati esclusivamente ad estetica (solarium, massaggi estetici etc.) indicati dal 58% dei soggetti, 18 mq di locali destinati esclusivamente ad ufficio/segreteria/reception, 18 mq di locali destinati a spogliatoi, servizi docce ed igienici.

Le attività esercitate dai soggetti appartenenti al cluster sono molteplici: massaggi (34% dei ricavi per il 74% delle imprese), trattamenti viso (12% dei ricavi per il 51% delle imprese), trattamenti corpo (17% dei ricavi per il 44% delle imprese), depilazione (17% dei ricavi per il 49% delle imprese), solarium (16% dei ricavi per il 38% delle imprese), manicure/ricostruzione unghie/ pedicure (9% dei ricavi per il 42% delle imprese), elettrostimolazione (8% dei ricavi per il 35% delle imprese), medicina estetica (17% dei ricavi per il 7% delle imprese), trucco permanente/tatuaggi (5% dei ricavi per il 7% delle imprese) e vendita di prodotti cosmetici (9% dei ricavi per il 18% delle imprese).

Tra il personale con mansioni specifiche, presente solo in rari casi, prevalgono gli estetisti.

La clientela è costituita esclusivamente da privati (95% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 lettini per massaggi estetici, 1 sterilizzatore, 4 armadietti spogliatoio, 2 elettrostimolatori per il 51% dei soggetti e 2 apparecchi per il trattamento di calore per il 27% dei soggetti.

CLUSTER 4 – CENTRI DIMAGRIMENTO

NUMEROSITÀ: 131

Le aziende appartenenti al cluster, prevalentemente società di capitali presentano una struttura composta in media da 7 addetti di cui 3 dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività sono articolati in 67 mq di locali destinati esclusivamente ad ufficio/segreteria/reception, 73 mq destinati esclusivamente all'attività fisica e sportiva, 37 mq di locali destinati a spogliatoi, servizi docce ed igienici (contenenti in media 7 armadietti) e per il 41% delle imprese 67 mq di locali destinati esclusivamente ad estetica (solarium, massaggi estetici etc.).

I soggetti appartenenti al cluster sono specializzati nei trattamenti dimagranti da cui deriva il 70% dei ricavi. Seguono le attività ginniche indicate dal 27% dei soggetti con una incidenza sui ricavi del 47%. Anche se poco compilate, ma sicuramente più rilevanti rispetto agli altri gruppi omogenei, si evidenziano visite dietologiche (che apportano il 26% dei ricavi per il 9% delle imprese).

Nella distribuzione degli addetti all'attività per mansioni specifiche emergono tra il personale non dipendente 1-2 medici generici indicati dal 27% delle imprese e tra il personale dipendente 3 estetisti indicati dal 35%, 3 istruttori/insegnanti indicati dal 31% e 2-3 addetti all'amministrazione indicati dal 43%.

La peculiarità del comparto dei centri dimagrimento è rappresentata dalla modalità organizzativa che nel 73% dei casi è il franchising.

Coerentemente in questo cluster tra le modalità di acquisto sono frequenti e prevalenti quelle da franchisor.

La clientela è costituita esclusivamente da privati.

Tra i servizi prestati alla clientela è frequente quello del pagamento rateale indicato dal 94% delle imprese.

Tra i beni strumentali si evidenziano lettini per massaggi estetici (4 per il 39% delle imprese), elettrostimolatori (2 per il 40% delle imprese), apparecchi per il trattamento di calore (4 per il 24% delle imprese).

CLUSTER 5 - SOLARIUM

NUMEROSITÀ: 102

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società di persone (59% dei casi), e presentano una struttura composta in media da 2-3 addetti (1 dipendente nel 37% dei casi).

Gli spazi destinati all'attività sono articolati in 10 mq di locali destinati esclusivamente ad ufficio/segreteria/reception, 7 mq di locali destinati a spogliatoi, servizi docce ed igienici, 56 mq di locali destinati esclusivamente ad estetica (solarium, massaggi estetici etc.). Un' impresa su due ha indicato locali destinati a magazzino/deposito per 12 mq.

L'attività svolta dalle aziende appartenenti al cluster è quella di solarium (89% dei ricavi) alla quale si affiancano marginalmente trattamenti viso, corpo e depilazione.

Oltre agli estetisti, non si rileva la presenza di personale con altre mansioni specifiche.

La clientela è costituita esclusivamente da privati.

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 solarium lettino, 4 solarium viso e 2 solarium doccia.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.
[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

- ***incidenza dei costi e spese sui ricavi*** = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi)/ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 1;
- fino al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° ventile, per il cluster 5.

Per l' ***incidenza dei costi e spese sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventili, per i cluster 1, 3, 4, 5;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i ricavi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale, di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale dei ricavi derivante da attività non in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG95U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1425	1,0451	0,9787	1,6098	2,2906
Spese per acquisti di servizi	0,5679	1,4913	1,4527	1,6710	2,5282
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,8194	1,5992	1,4554	1,8170	0,7527
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	15.172,7515	-	12.825,5324	-	8.591,7049
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	15.172,7515	-	12.825,5324	-	8.591,7049
Valore dei beni strumentali	-	0,0919	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	71,2392	-	52,9090	85,4477	33,1721
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	2.382,0956	-	-
Mq destinati esclusivamente all'attività fisica e sportiva	49,0369	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei ricavi per attività non in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_NCO), dove PESO_NCO è pari a: 1 – (Servizio Sanitario Nazionale per attività in convenzione (% ricavi)/100).
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:

- Mq destinati esclusivamente all'attività fisica e sportiva
- Mq di locali destinati esclusivamente ad ambulatorio medico
- Mq di locali destinati alla preparazione ed alla maturazione dei fanghi
- Canone concessione diretta

QUADRO G:

- Tipologia della clientela: Servizio Sanitario Nazionale per attività in convenzione (compresi i ticket)
- Servizi offerti: Cure termali
- Servizi offerti: Solarium
- Servizi offerti: Nuoto/Acqua gym
- Servizi offerti: Massaggi
- Servizi offerti: Attività ginniche
- Servizi offerti: Trattamenti dimagranti
- Servizi offerti: Trattamenti viso
- Servizi offerti: Manicure/Ricostruzione unghie/Pedicure
- Servizi offerti: Ingressi giornalieri a pagamento per la piscina/palestra/parco termale
- Altri servizi offerti: Pagamenti rateali
- Addetti all'attività per mansioni/profili professionali: Istruttori, insegnanti, personal trainer – Personale dipendente - Numero giornate retribuite
- Addetti all'attività per mansioni/profili professionali: Istruttori, insegnanti, personal trainer – Personale non dipendente - Compensi
- Modalità organizzativa: In franchising/affiliato

QUADRO I:

- Beni strumentali: Solarium – Lettino – Numero
- Beni strumentali: Solarium – Viso – Numero.

DECRETO 24 dicembre 2003.

Approvazione di n. 9 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici e la loro approvazione con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento, nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300 e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, e successive modificazioni che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visti i provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001 e 27 settembre 2002, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto il proprio decreto 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il proprio decreto 18 luglio 2003, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 novembre 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore SM41U - Commercio all'ingrosso di macchine per scrivere e da calcolo, codice attività 51.64.1; Commercio all'ingrosso di attrezzature per ufficio (esclusi i mobili), codice attività 51.64.2;

b) Studio di settore SM47U - Commercio al dettaglio di natanti ed accessori, codice attività 52.48.8; Commercio al dettaglio di forniture di bordo, codice attività 52.48.A;

c) Studio di settore SM80U - Vendita al dettaglio di carburanti per autotrazione, codice di attività 50.50.A; Vendita al dettaglio di carburanti per autotrazione con annessa stazione di servizio, codice di attività 50.50.B;

d) Studio di settore SM81U - Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti, codice attività 51.51.1; Commercio all'ingrosso di combustibili solidi, codice attività 51.51.2; Commercio all'ingrosso despecializzato di combustibili solidi, liquidi, gassosi e di prodotti derivati (inclusi oli e grassi lubrificanti), codice attività 51.51.3;

e) Studio di settore SM82U - Commercio all'ingrosso di metalli ferrosi semilavorati, codice attività 51.52.1; Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi, codice attività 51.52.2; Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati, codice attività 51.52.3; Commercio all'ingrosso despecializzato di metalli e di minerali metalliferi, codice attività 51.52.4;

f) Studio di settore SM83U - Commercio all'ingrosso di prodotti chimici, codice attività 51.55.0;

g) Studio di settore SM84U - Commercio all'ingrosso di macchine utensili per la lavorazione dei metalli e del legno, codice attività 51.61.0; Commercio all'ingrosso di macchine per le costruzioni, codice attività 51.62.0; Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria, codice attività 51.63.0; Commercio all'ingrosso di altre macchine per l'industria, il commercio e la navigazione, codice attività 51.65.0; Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori, codice attività 51.66.0;

h) Studio di settore SM85U - Commercio al dettaglio di prodotti del tabacco e di altri generi di monopolio, codice attività 52.26.0;

i) Studio di settore SM86U - Commercio effettuato per mezzo di distributori automatici, codice attività 52.63.2.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecniche e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SM41U;

2, per lo studio di settore SM47U;

3, per lo studio di settore SM80U;

4, per lo studio di settore SM81U;

5, per lo studio di settore SM82U;

6, per lo studio di settore SM83U;

7, per lo studio di settore SM84U;

8, per lo studio di settore SM85U;

9, per lo studio di settore SM86U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di vendita per i quali non è stata tenuta contabilità separata. Tale disposizione non si applica per gli studi di settore SM41U, SM81U, SM82U, SM83U, SM84U e SM86U;

b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a € 5.164.569;

d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con i provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001 e 27 settembre 2002, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettera *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano l'attività per la quale lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2004. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2004 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2004.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 24 dicembre 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM41U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 51.64.1 – Commercio all'ingrosso di macchine per scrivere e da calcolo;
- 51.64.2 – Commercio all'ingrosso di attrezzature per l'ufficio (esclusi i mobili).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM41).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4.665. I questionari restituiti sono stati 3.152, pari al 67,6% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
51.64.1 Commercio all'ingrosso di macchine per scrivere e da calcolo	1.789	1.296	72,4%
51.64.2 Commercio all'ingrosso di attrezzature per l'ufficio (esclusi i mobili)	2.876	1.856	64,5%
TOTALE	**4.665**	**3.152**	**67,6%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 912 questionari, pari al 28,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.240.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per ufficio.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- modalità di vendita;
- tipologia di prodotto;
- dimensione della struttura organizzativa.

La modalità di vendita ha permesso di classificare i cluster in ingrosso con vendita sul territorio (cluster 1, 2, 3 e 4), ingrosso con vendita al dettaglio (cluster 6) e ingrosso con vendita al banco (cluster 5).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il fattore legato alla tipologia di prodotto assume in questo studio una valenza particolare: le caratteristiche dell'offerta del comparto dell'ingrosso possono, infatti, essere ricondotte più che a una vera e propria specializzazione ad una focalizzazione dell'assortimento in un ambito prevalente. In base a questa distinzione è stato possibile suddividere le imprese in: aziende con assortimento focalizzato nel comparto dei prodotti per l'informatica (cluster 3, 4, 5, e 6), aziende con focalizzazione dell'assortimento sul comparto delle macchine per ufficio (cluster 1) ed aziende con focalizzazione dell'assortimento sul comparto delle fotocopiatrici (cluster 2).

Il fattore dimensionale ha permesso di distinguere tra le imprese con una struttura organizzativa di dimensioni contenute (cluster 1, 4 e 5) e quelli di più grandi dimensioni (cluster 2, 3 e 6).

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

CLUSTER 1 - INGROSSO DI PICCOLE DIMENSIONI CON FOCALIZZAZIONE DELL'ASSORTIMENTO SUL COMPARTO CALCOLATRICI E REGISTRATORI DI CASSA

NUMEROSITÀ: 211

Appartengono al cluster in esame imprese organizzate in prevalenza in forma di società (di persone nel 34% dei casi e di capitali nel 36%) con in media 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Questo cluster comprende i punti vendita che si caratterizzano per le dimensioni ridotte e la focalizzazione dell'assortimento sulle macchine da ufficio.

La dimensione della struttura organizzativa è, rispetto a quella di altri cluster, più contenuta: 25 mq circa è la superficie dedicata alla vendita ed esposizione della merce, 34 mq quella dei locali dedicati al magazzino, 27 mq ad uffici e 18 mq ad assistenza tecnica/ laboratorio.

Le modalità di gestione sono tradizionali: si tratta, infatti, di esercizi commerciali indipendenti che presentano in prevalenza una tipologia di vendita al banco (28 %) e di vendita sul territorio (62% dei ricavi).

Le modalità d'acquisto adottate dagli appartenenti al cluster sono sia da imprese produttrici in Italia (59% degli acquisti) che da importatori/concessionari di marche estere (16%). Nel 37% dei casi è presente una concessione di esclusiva da parte del produttore.

L'assortimento, come già ricordato, è focalizzato sul comparto delle calcolatrici e dei registratori di cassa (49% dei ricavi). E' inoltre presente un servizio di assistenza tecnica dal quale deriva il 23% dei ricavi. La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster effettua inoltre la permuta e il ritiro dell'usato e la consegna al destinatario. Nel 49% dei casi viene offerto anche un servizio di assemblaggio ed istallazione.

Coerentemente con la tipologia di prodotto venduta, la clientela è rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (71% dei ricavi).

L'area di mercato prevalente è quella provinciale (46% dei casi).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura, 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3.5 t, 16 m lineari di scaffali e 2 computer.

CLUSTER 2 - ESERCIZI COMMERCIALI ALL'INGROSSO DI MEDIE DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO FOCALIZZATO SUL COMPARTO DELLE FOTOCOPIATRICI

NUMEROSITÀ: 462

Il cluster in oggetto è costituito da imprese organizzate prevalentemente sotto forma di società (di persone nel 35% dei casi e di capitali nel 44%), con in media 3-4 addetti .

Le imprese appartenenti al cluster in esame si caratterizzano per l'assortimento focalizzato sul comparto delle fotocopiatrici (37% dei ricavi). Altri prodotti significativi in termini di percentuali sui ricavi sono: hardware (11% circa dei ricavi), materiale chimico di consumo (10%), arredo (5%). Il 16% dei ricavi, inoltre, deriva da servizi di assistenza tecnica, mentre il 59% degli appartenenti al cluster ricavano l' 8% dei ricavi dal noleggio. Vengono anche forniti servizi di permuta e ritiro dell'usato, assemblaggio ed installazione e consegna al destinatario.

Le dimensioni della struttura organizzativa sono leggermente superiori alla media del settore. Le superfici dedicate all'attività si articolano in locali destinati a deposito e magazzino (78 mq), locali destinati alla vendita ed all'esposizione della merce (32 mq), locali destinati ad ufficio (49 mq) e locali destinati ad assistenza tecnica e laboratorio (27 mq).

La tipologia di vendita prevalente è quella sul territorio (68% dei ricavi).

Le modalità d'acquisto adottate dagli appartenenti al cluster sono sia da importatori/concessionari di marche estere (41%) che da imprese produttrici in Italia (26% degli acquisti), nonché, per il 24% degli acquisti, da altri grossisti.

Nel 34% dei casi il rapporto con le aziende fornitrici è regolato da contratti di concessione esclusiva.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprenditori individuali (49% dei ricavi), enti pubblici e privati (20%) e da esercenti arti e professioni (14%).

L'area di mercato prevalente è quella provinciale (49% dei casi).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente 1-2 autovetture, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3.5 t, 24 m lineari di scaffali e 3 computer.

CLUSTER 3 - ESERCIZI COMMERCIALI ALL'INGROSSO DI GRANDI DIMENSIONI CON FOCALIZZAZIONE DELL'ASSORTIMENTO NEL COMPARTO INFORMATICO

NUMEROSITÀ: 127

Le imprese del cluster in esame sono in prevalenza società di capitali (87% dei soggetti) che impiegano mediamente 11 addetti, di cui 10 dipendenti.

La struttura organizzativa, di dimensioni nettamente superiori alla media del settore, è ampia ed articolata: oltre ai locali dedicati al magazzino (161 mq), a quelli destinati alla vendita ed esposizione della merce (50 mq), a quelli destinati ad assistenza tecnica e laboratorio (66 mq), sono presenti anche locali destinati ad ufficio con una superficie media di 177 mq che risulta essere quella più estesa riscontrata tra i cluster.

La tipologia di vendita è sul territorio (80% dei ricavi) ed è anche presente una rete di vendita costituita da 3 agenti che presidiano un ampio territorio (le aree di mercato prevalenti sono, nel 36% dei casi fino a tre regioni, ed oltre tre regioni nel 35%).

L'approvvigionamento avviene in gran parte da importatori/concessionari di marche estere (34% degli acquisti). Altre quote consistenti degli acquisti vengono effettuate da imprese produttrici italiane (30%) e da altri grossisti per il 23%.

Nel 32% dei casi il rapporto con le aziende fornitrici è regolato da contratti di concessione esclusiva.

Il mix dell'assortimento offerto è costituito per il 30% da hardware, per il 12% da fotocopiatrici, riproduttori e fax, per il 6% da materiale chimico di consumo. Anche in questo caso l'assortimento è esteso ad altre merceologie e servizi dai quali deriva il 52% dei ricavi.

I principali servizi offerti sono l'assistenza tecnica e la consulenza informatica dai quali derivano rispettivamente il 15% ed il 5% dei ricavi. Nella maggior parte dei casi sono presenti anche servizi di permuta e ritiro dell'usato, assemblaggio ed installazione e consegna al destinatario.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprenditori individuali (56% dei ricavi) e da enti pubblici e privati (15%).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente 3 autovetture, 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3.5 t, 66 m lineari di scaffali e 12 computer.

CLUSTER 4 - ESERCIZI COMMERCIALI ALL'INGROSSO DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NEL COMPARTO DEI PRODOTTI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 397

La natura giuridica prevalente tra le imprese del cluster è la società (di capitali per il 61% dei soggetti e di persone per il 25%). Le imprese in questione hanno in media 3 o 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La struttura organizzativa è di dimensioni ridotte e privilegia i locali destinati ad ufficio (78 mq) rispetto a quelli destinati al magazzino (27 mq), mentre i locali adibiti specificamente all'attività di vendita sono presenti solo nel 25% dei casi.

La modalità di vendita prevalente è sul territorio (68% dei ricavi).

Gli acquisti sono ripartiti tra altri grossisti (37%), imprese produttrici italiane (28% degli acquisti) e importatori o concessionari di marche estere (26%).

L'assortimento è tra i più specializzati ed è composto principalmente da hardware (39% dei ricavi), programmi di gestione trasmissione dati (15%) ed altro software (9%). Sono presenti inoltre un servizio di assistenza tecnica dal quale deriva il 12% dei ricavi ed un servizio di consulenza informatica e formazione che apporta il 12% dei ricavi. La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster effettua inoltre un servizio di assemblaggio ed istallazione e di consegna al destinatario. Nel 28% dei casi si effettua anche la permuta e il ritiro dell'usato.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprenditori individuali, società commerciali e non (56% dei ricavi), esercenti arti e professioni (12%) e da enti pubblici e privati, scuole e comunità (12%).

L'area di mercato è ampia (nel 47% dei casi si estende fino a tre regioni).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1-2 autovetture, 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3.5 t, 16 m lineari di scaffali e 6 computer.

CLUSTER 5 - ESERCIZI COMMERCIALI ALL'INGROSSO CON VENDITA AL BANCO DI PICCOLE DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO FOCALIZZATO SUL COMPARTO DEI PRODOTTI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 788

E' questo il cluster che presenta la maggiore numerosità.

Per quanto riguarda la natura giuridica, le imprese appartenenti al gruppo si ripartiscono tra ditte individuali (35% dei soggetti), società di persone (34%) e società di capitali (28%). Il numero medio di addetti è pari ad 1.

La superficie dei locali destinati a magazzino risulta inferiore alla media del settore ed è di circa 31 mq; sono presenti locali dedicati ad uffici (24 mq) e anche locali adibiti specificamente all'attività di vendita (19 mq).

La modalità di vendita principale è al banco (47% dei ricavi).

Gli acquisti sono ripartiti prevalentemente tra altri grossisti (49% degli acquisti) ed importatori o concessionari di marche estere (21%).

L'assortimento è tra i più specializzati ed è composto soprattutto da hardware (43% dei ricavi). E' inoltre presente un servizio di assistenza tecnica dal quale deriva il 10% dei ricavi. La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster effettua un servizio di assemblaggio ed istallazione e la consegna al destinatario.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprenditori individuali, società commerciali e non (48% dei ricavi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (18%) ed esercenti arti e professioni (13% dei ricavi).

L'area di mercato è limitata (nel 50% dei casi provinciale).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura, 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3.5 t (indicato solo nel 40% dei casi), 13 m lineari di scaffali e 2 computer.

CLUSTER 6 - ESERCIZI COMMERCIALI ALL'INGROSSO CON ASSORTIMENTO FOCALIZZATO SUL COMPARTO DEI PRODOTTI PER L'INFORMATICA CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 236

Le imprese appartenenti al cluster in esame sono prevalentemente società (di capitali nel 54% dei casi e di persone nel 33%) ed impiegano in media 5 addetti, di cui 4 dipendenti.

Si tratta di esercizi che si contraddistinguono per l'aver affiancato all'attività di commercio all'ingrosso quella di commercio al dettaglio con apposita licenza. Per il 92% dei soggetti appartenenti al cluster, infatti, il 21% dei ricavi derivano dalla vendita al dettaglio.

La struttura organizzativa per la vendita all'ingrosso è costituita da magazzini (85 mq circa), locali adibiti alla vendita ed esposizione della merce (76 mq in media) e uffici (56 mq), mentre per quella al dettaglio sono presenti 72 mq circa di locali destinati alla vendita ed esposizione della merce, 9 metri lineari di vetrine e nel 25% dei casi è presente un magazzino dedicato (31 mq).

La tipologia di vendita è sia al banco (33% dei ricavi) che sul territorio (32%), oltre che al dettaglio con licenza (19%).

Gli acquisti sono effettuati prevalentemente presso ditte produttrici italiane (32% degli acquisti), importatori o concessionari di marche estere (30%) ed altri grossisti (30%). Nel 31% dei casi il rapporto con le aziende fornitrici è regolato da contratti di concessione esclusiva.

L'assortimento dei prodotti è costituito principalmente da hardware (38% dei ricavi) e fotocopiatrici (12%). E' inoltre presente un servizio di assistenza tecnica dal quale deriva l' 11% dei ricavi. La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster effettua inoltre la permuta e il ritiro dell'usato, la consegna al destinatario, ed un servizio di assemblaggio ed istallazione.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprenditori individuali, società commerciali e non (44% dei ricavi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (16%), consumatori privati (13% dei ricavi), ed esercenti arti e professioni (11%).

L'area di mercato è per il 51% dei casi provinciale.

La dotazione di beni strumentali comprende 2 autovetture, 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3.5 t, 47 m lineari di scaffali e 5 computer.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = costo del venduto/ giacenza media[5];
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = margine operativo lordo[6] * 100 / ricavi;
- ***valore aggiunto per addetto*** = valore aggiunto[7]/(numero addetti[8] * 1000).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenza iniziali + Acquisti di merci e materie prime - Rimanenze finali.

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali)/2.

[6] Margine operativo lordo = (Ricavi – Costo del venduto – Spese per acquisti di servizi – Costo per la produzione di servizi – Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa).

[7] Valore aggiunto = (Ricavi – Costo del venduto – Spese per acquisti di servizi – Costo per la produzione di servizi).

[8] Le frequenze relative ai dipendenti sono normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la **rotazione del magazzino** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 6;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 5.

Per il **margine operativo lordo sulle vendite** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per tutti i cluster .

Per il **valore aggiunto per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1, 5;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.
Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM41U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto	1,0352	1,1337	1,0512
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9661	0,9800	1,1813
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3941	1,1842	1,1184
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	64,3500	88,6443	150,2309
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	9.623,0617	7.236,8974	2.2808,4847
Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	9.623,0617	7.236,8974	2.2808,4847
Collaboratore dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	9.623,0617	7.236,8974	-
Costo del venduto "Quota fino a 135.000 euro"	0,2446	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	0,1262	-
Costo del venduto "Quota fino a 263.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Noleggio"	-	0,1745	-
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Assistenza tecnica"	-	-	0,2869
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Consulenza informatica e formazione"	-	-	0,3467
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Altro software diverso da programmi gestionali e trasmissione dati"	-	-	-
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Arredo (scrivanie, armadietti, cassettiere, etc.)"	-	-	-
Costo del venduto relativo alla tipologia della clientela "Privati"	-	0,0748	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM41U**

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	1,1174	1,0941	1,0552
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9795	1,0459	0,8660
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2800	1,1190	1,2253
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	84,2577	109,0953	153,8377
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	-	1.1219,3945	1.4347,5296
Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	-	1.1219,3945	1.4347,5296-
Collaboratore dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	1.1219,3945	1.4347,5296-
Costo del venduto "Quota fino a 135.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 263.000 euro"	0,1138	-	-
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Noleggio"	-	-	-
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Assistenza tecnica"	0,1475	0,2095	-
Costo del venduto "Quota relativa alla consulenza informatica e formazione"	-	-	-
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Altro software diverso da programmi gestionali e trasmissione dati"	-	-	0,4032
Costo del venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Arredo (scrivanie, armadietti, cassettiere, etc.)"	-	-	0,3781
Costo del venduto relativo alla tipologia della clientela "Privati"	-	-	-

– Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:

- Mq locali destinati a deposito/ magazzino
- Mq locali per la vendita e l'esposizione della merce
- Mq locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce
- Scaffalature (in metri lineari)
- Esposizione fronte strada (in metri lineari)
- Mq locali destinati a deposito/ magazzino se specificamente per il dettaglio

QUADRO G:

- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori) - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Dettaglio - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Programmi gestionali e trasmissione dati - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Altro software diverso dal rigo precedente - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Calcolatrici, registratori di cassa - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Fotocopiatrici, fotoriproduttori, fax - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Consulenza informatica e formazione - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Assistenza tecnica - % sui ricavi
- Tipologia di vendita: Noleggio - % sui ricavi
- Tipologia clientela: Commercianti al dettaglio - % sui ricavi

QUADRO H:

- Modalità organizzativa: Concessionario/esclusivista di un produttore
- Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti – Non dipendenti – numero
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Costi e spese specifici: Spese per servizi diretti alla propria clientela e affidati a terzi
- Costi e spese specifici: Spese per i collaboratori coordinati e continuativi

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM47U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 52.48.8 - Commercio al dettaglio di natanti ed accessori;
- 52.48.A - Commercio al dettaglio di forniture di bordo.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM47).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 847. I questionari restituiti sono stati 499, pari al 58,9% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 216 questionari, pari al 43,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei prodotti merceologici e dei servizi offerti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 283.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di Cluster Analysis [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tre gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il comparto del commercio al dettaglio di natanti e forniture di bordo è caratterizzato da un elevato grado di eterogeneità, sia sotto l'aspetto merceologico che sotto l'aspetto dimensionale e organizzativo.

Molto spesso le imprese commerciali affiancano all'attività di vendita l'offerta di servizi. I servizi offerti sono rappresentati nella maggior parte dei casi da rimessaggio, manutenzione, riparazioni, verniciatura, consulenza sulla compravendita e alaggio.

L'analisi svolta per le imprese appartenenti al commercio di natanti, accessori e forniture di bordo ha permesso di classificare gli esercizi commerciali in tre gruppi omogenei che rappresentano in modo completo le diverse tipologie di punti vendita riscontrabili nel settore.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- dimensione della struttura;
- tipologia di prodotto venduto.

Il fattore dimensionale ha consentito di identificare il cluster delle imprese con una struttura organizzativa più articolata (cluster 3).

La tipologia di prodotto venduto ha distinto le realtà in cui l'offerta è rappresentata prevalentemente da forniture nautiche (cluster 1) da quelle che vendono motori e natanti o barche (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – NEGOZI DI FORNITURE NAUTICHE

NUMEROSITÀ: 148

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di attrezzature di bordo e di coperta (29% dei ricavi), carte nautiche e strumenti (8%), attrezzature per approdi e alaggio (8%), vernici (7%), equipaggiamento elettrico (7%), abbigliamento e calzature per la nautica, abbigliamento sportivo e casual (16% dei ricavi per il 37% delle imprese) e attrezzatura da pesca/pesca subacquea (26% dei ricavi per il 30% delle imprese).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono di dimensioni contenute e così articolati: spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (76 mq) e spazi al coperto destinati a magazzino (60 mq). Il cluster è formato da aziende che sono per il 55% ditte individuali e per la restante parte società. Il personale addetto all'attività dell'impresa è pari a 2 addetti, di cui 1 dipendente nel 34% dei casi.

La modalità di vendita a catalogo è utilizzata solo dal 24% degli operatori (20% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati tramite commercianti all'ingrosso (41% degli acquisti), produttori (33%) e distributori esclusivi nazionali e/o locali (20%).

CLUSTER 2 – NEGOZI DI VENDITA AL DETTAGLIO DI MOTORI, DI NATANTI E BARCHE

NUMEROSITÀ: 101

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla vendita prevalentemente di motori, di barche e natanti. Per l'esattezza i ricavi derivano dalla vendita di motori fuori bordo 2 tempi (21% dei ricavi), motori fuori bordo 4 tempi (12%), battelli pneumatici (10%), motoscafi semicabinati (10% dei ricavi per il 27% delle imprese) e altri motoscafi (8%). Inoltre i soggetti appartenenti a questo gruppo affiancano all'attività di vendita l'offerta di alcuni servizi quali la manutenzione, riparazione e verniciatura di natanti e barche (4% dei ricavi), l'alaggio e il rimessaggio (16% dei ricavi per il 25% delle imprese) e la vendita di imbarcazioni usate (8% dei ricavi per il 28% dei soggetti). Il 38% dei rispondenti dichiara che il 37% dei ricavi deriva dalla vendita a catalogo.

La superficie destinata all'esercizio dell'attività è rappresentata da spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (146 mq), spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (54 mq) e spazi al coperto destinati a magazzino (100 mq). Si tratta sia di ditte individuali (47%) che di società (53%). Gli addetti all'attività dell'impresa sono pari a 2, di cui 1 dipendente.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano nella maggior parte dei casi tramite distributori esclusivi nazionali e/o locali (52% degli acquisti) e produttori (27%).

CLUSTER 3 – NEGOZI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 30

Questo cluster si contraddistingue per la grande dimensione della struttura. Le aziende appartenenti a questo gruppo sono nella quasi totalità dei casi società (90% dei soggetti). Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono maggiori rispetto agli altri cluster e si articolano in spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (300 mq), spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (232 mq), spazi al coperto destinati a magazzino (219 mq) e locali destinati ad uffici (41 mq). Anche in termini di personale i valori sono al di sopra della media, infatti la struttura è composta da 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

I prodotti venduti sono rappresentati nella maggior parte dei casi da motoscafi cabinati (22% dei ricavi), motoscafi semicabinati (18%), altri motoscafi (4%), motori fuoribordo 2 tempi (4%), motori fuoribordo 4 tempi (4%) e motori entrobordo ed entrofuoribordo. Le aziende appartenenti a questo gruppo oltre alle barche o natanti nuovi vendono anche imbarcazioni usate (13% dei ricavi per il 27% delle imprese); inoltre offrono il servizio di alaggio e rimessaggio (3% dei ricavi).

La maggiore dimensione dell'attività è dimostrata anche dalla consistente presenza di spese di pubblicità (circa 10.000 euro).

La modalità di vendita prevalente è rappresentata dalla vendita a magazzino di natanti e barche (67% dei rispondenti).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati tramite produttori (59% degli acquisti) e distributori esclusivi nazionali e/o locali (20%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [4] * 1.000)
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto [5];
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 2;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 3.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- fino al 19° ventile, per il cluster 2;
- fino al 18° ventile, per il cluster 3.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM47U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto	1,0898	1,0507	1,1044
Costo del venduto “Quota fino a 190 mila euro”	0,1624	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 270 mila euro”	-	0,1461	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7913	0,6410	0,7765
Valore dei beni strumentali	0,1093	-	0,2154
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7849	1,1850	1,0403
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	16.588,3208	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro B:
- Potenza impegnata (kw)
- Mq spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce
- Mq di spazi al coperto destinati a magazzino

Quadro G:
- Attrezzature di bordo e di coperta: Alberi e accessori per alberi
- Attrezzature di bordo e di coperta: Vele e velerie
- Attrezzature di bordo e di coperta: Avvolgifiocco, avvolgiranda
- Attrezzature di bordo e di coperta: Remi e pagaie
- Attrezzature di bordo e di coperta: Cime e cordami, catene, moschettoni, golfari
- Attrezzature di bordo e di coperta: Bitte, passacavi, musoni di prora, strozzascotte, stopper
- Attrezzature di bordo e di coperta: Plancette poppiere/ spoiler
- Attrezzature di bordo e di coperta: Ferramenta navale
- Attrezzature di bordo e di coperta: Scalette, rivestimenti antisdrucciolo
- Attrezzature di bordo e di coperta: Eliche di manovra, propulsioni
- Attrezzature di bordo e di coperta: Fanali, fari, luci di bordo
- Attrezzature di bordo e di coperta: Filtri aria, acqua, desalinatori
- Attrezzature di bordo e di coperta: Dotazioni di soccorso e di sicurezza (inclusi estintori e autogonfiabili)
- Attrezzature di bordo e di coperta: Frigoriferi, forni, apparecchi igienico-sanitari
- Attrezzature di bordo e di coperta: Arredamento navale (poltroncine, tavolinini, oblò, ecc)
- Carte nautiche e strumenti: Antenne VHF/CB/SSB/FM/Loran
- Carte nautiche e strumenti: Bussole da rilevamento, di governo, elettroniche, girobussole
- Carte nautiche e strumenti: Cartografia nautica
- Carte nautiche e strumenti: Ecoscandagli per navigazione
- Carte nautiche e strumenti: Plotter cartografici
- Carte nautiche e strumenti: Radar, riflettori radar
- Carte nautiche e strumenti: Radio riceventi per barca-stereo
- Carte nautiche e strumenti: Radiosistemi di navigazione: GPS
- Carte nautiche e strumenti: Anemometri
- Vernici: Prodotti per protezione motori
- Vernici: Prodotti per pulizia e manutenzione scafi
- Vernici: Prodotti per l'umidità, vernici antivegetative
- Vernici: Lubrificanti e grassi speciali
- Natanti e barche: Motoscafi cabinati
- Natanti e barche: Motoscafi semicabinati
- Natanti e barche: Altri motoscafi
- Natanti e barche: Battelli pneumatici da diporto (gommoni, ecc.)
- Motori: Motori fuoribordo 2 tempi
- Motori: Motori fuoribordo 4 tempi
- Servizi offerti: Manutenzione, riparazione, verniciatura natanti e barche
- Altri dati: Vendite con emissione di fattura

Quadro H:

- Modalità di acquisto: Tramite distributori esclusivi nazionali e/o locali
- Modalità di acquisto: Tramite commercianti all'ingrosso
- Costi e spese specifici: Spese sostenute per servizi di manutenzione, riparazione, verniciatura affidata a terzi

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM80U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 50.50.A – Vendita al dettaglio di carburanti per autotrazione;
- 50.50.B – Vendita al dettaglio di carburanti per autotrazione con annessa stazione di servizio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM80).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 13.295. I questionari restituiti sono stati 12.384, pari al 93,1% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 2.410 questionari, pari al 19,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 9.974.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il comparto del commercio al dettaglio di carburante per autotrazione.

Nel settore in esame è attualmente in corso un processo di riorganizzazione che dovrebbe portare, da un lato, ad una maggiore concentrazione dei punti vendita, e dall'altro, ad una maggiore presenza di punti vendita che offrono alla clientela servizi aggiuntivi quali bar, lavaggio, piccole riparazioni meccaniche. Nonostante tale processo di riorganizzazione, è emerso che un elevato numero di operatori (in prevalenza di piccole dimensioni) non offre alcun servizio aggiuntivo. Nell'ambito di tale gruppo, le imprese sono stati suddivise in base al volume e alla tipologia di carburante erogato:

- chioschi ovvero punti vendita con un basso erogato annuo (cluster 4);
- stazioni di rifornimento con un elevato erogato annuo che non offrono o che non gestiscono direttamente servizi aggiuntivi (cluster 1);
- stazioni di rifornimento specializzate nell'erogazione del GPL (cluster 5).

L'analisi ha, inoltre, evidenziato una specializzazione delle imprese per tipologia e dimensione (in termini di addetti, spazi, dotazione di beni strumentali) del servizio offerto. In particolare, è emerso che le imprese in esame offrono alla propria clientela i seguenti servizi aggiuntivi rispetto all'erogazione del carburante:

- bar di piccole dimensioni (cluster 6);
- bar di grandi dimensioni (cluster 7);
- bar e ristorante (cluster 3);
- lavaggio auto di piccole dimensioni (cluster 2);
- lavaggio auto di grandi dimensioni (cluster 8);
- officina di riparazioni meccaniche ed elettriche di piccole dimensioni (cluster 9);
- officina di riparazioni meccaniche ed elettriche di grandi dimensioni (cluster 11);

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- riparazione e sostituzione dei pneumatici (cluster 10).

CLUSTER 1 – STAZIONI DI RIFORNIMENTO

NUMEROSITÀ: 1.587

Al cluster appartengono le imprese che pur avendo un elevato erogato medio annuo (circa 1,4 milioni di litri di benzina e poco meno di 1 milione di litri di gasolio) non offrono i cosiddetti "servizi complementari" alla clientela. Non è tuttavia da escludere (soprattutto per le stazioni di maggiori dimensioni) che tali servizi siano presenti ma non gestiti direttamente.

La principale modalità di vendita è quella tradizionale con pagamento all'addetto (54% dei litri erogati) anche se gli operatori di questo cluster si caratterizzano per un elevato impiego delle postazioni self-service: self-service con pre pagamento tramite apparecchi elettronici (14% dei litri erogati), "fai da te" con post pagamento all'addetto (18%) e self-service con post pagamento alle casse (13%). La superficie destinata all'erogazione del carburante è mediamente pari a circa 300 mq.

Le stazioni che formano il cluster, di proprietà della compagnia petrolifera nel 64% dei casi, sono localizzate prevalentemente in aree urbane (61% dei casi) ed extraurbane (31%).

Il cluster è formato prevalentemente da ditte individuali (64% dei casi) che complessivamente occupano 3 addetti di cui un dipendente.

CLUSTER 2 – STAZIONI DI SERVIZIO CON IMPIANTO DI LAVAGGIO AUTO DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.003

Il cluster raggruppa imprese con un volume medio-alto di erogato annuo (circa 1,1 milioni di litri di benzina e 700.000 litri di gasolio) caratterizzate dalla presenza del servizio di lavaggio: automatico (91% dei casi) e manuale (32%).

I locali e/o spazi all'aperto dedicati al servizio di lavaggio auto sono pari a 115 mq. Le stazioni appartenenti al cluster dispongono di un impianto di lavaggio automatico e per effettuare il servizio vengono impiegati annualmente 250 litri di shampoo e 100 litri di cera.

Per quanto riguarda l'erogazione del carburante, le principali modalità di vendita sono quella tradizionale con pagamento all'addetto (64% circa dei litri erogati) e il self-service con pre pagamento (10%).

Le imprese che costituiscono il cluster sono suddivise quasi equamente tra ditte individuali (55% dei casi) e società (45%) e risultano occupati 3 addetti.

Le stazioni di servizio appartenenti al cluster sono ubicate prevalentemente in aree urbane (62% dei casi) ed extraurbane (34%).

CLUSTER 3 – STAZIONI DI SERVIZIO CON BAR E RISTORANTE

NUMEROSITÀ: 58

Le stazioni di servizio appartenenti al cluster si caratterizzano per l'offerta di un'ampia gamma di servizi complementari: bar (gestito direttamente nel 81% dei casi), ristorante con una dotazione media di 15 posti a sedere (gestito direttamente nell'83% dei casi), servizio di lavaggio automatico (45%) e manuale (19%), vendita di giornali (41%) e tabacchi (45%).

Nelle stazioni di servizio appartenenti al cluster sono presenti spazi destinati all'erogazione del carburante (in media 357 mq), locali destinati ad altri servizi quali bar, ristorazione, vendita di giornali e tabacchi (59 mq), locali e/o spazi all'aperto destinati a lavaggio auto (88 mq per il 53% dei soggetti).

Il cluster è formato prevalentemente da società (60% dei casi) che occupano complessivamente 4 addetti di cui 1 o 2 dedicati all'attività di bar/ ristorazione, vendita di giornali e tabacchi.

L'erogato medio annuo è elevato (circa 1,1 milioni di litri di benzina, 900.000 litri di gasolio) e la distribuzione del carburante avviene prevalentemente attraverso una colonnina ad erogazione doppia e 2 colonnine erogatrici multiprodotto.

Le stazioni di servizio appartenenti al cluster (per il 70% di proprietà della compagnia petrolifera) sono ubicate in prevalenza in aree extraurbane (53% dei casi) mentre una piccola percentuale degli operatori (3%) si trova lungo la rete autostradale (autostrada, tangenziale, raccordo).

CLUSTER 4 – CHIOSCHI

NUMEROSITÀ: 4.852

Il cluster è formato da imprese con un basso erogato medio annuo (circa 600.000 litri di benzina e 275.000 di gasolio) che non offrono servizi complementari.

Per l'erogazione del carburante sono dotati di una o due colonnine a singola o doppia erogazione (non sono presenti colonne erogatrici multiprodotto) e la superficie destinata all'erogazione del carburante è mediamente pari a circa 150 mq.

Coerentemente con le piccole dimensioni, si tratta principalmente di ditte individuali (85% dei casi) gestite dal solo titolare, a volte coadiuvato da un collaboratore.

La modalità di vendita adottata è quasi esclusivamente quella di tipo tradizionale con pagamento all'addetto (96% dei litri erogati).

CLUSTER 5 – STAZIONI DI RIFORNIMENTO SPECIALIZZATE NELL'EROGAZIONE DI GPL

NUMEROSITÀ: 297

Il cluster raggruppa le stazioni di rifornimento caratterizzate dalla specializzazione nella distribuzione di GPL (1,1 milioni di litri). L'erogato degli altri carburanti è inferiore alle media del settore (circa 600.000 litri di benzina e 500.000 litri di gasolio).

Coerentemente con la natura del prodotto trattato, la superficie di erogazione del carburante è superiore alla media (circa 540 mq).

L'erogazione del carburante avviene quasi esclusivamente in modo tradizionale (88% dei litri erogati) e non sono generalmente offerti servizi complementari.

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (59%) e occupano complessivamente 3 addetti di cui un dipendente.

I soggetti appartenenti al cluster gestiscono in prevalenza impianti convenzionati (41% dei casi) o di proprietà della compagnia petrolifera (32%). Le stazioni di rifornimento sono localizzate in prevalenza nelle zone extraurbane (62% dei casi) e nei centri urbani (33%).

CLUSTER 6 – STAZIONI DI SERVIZIO CON BAR DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 435

Al cluster appartengono imprese con volume medio-alto di erogato annuo (circa 1 milione di litri di benzina e 800.000 litri di gasolio) che si caratterizzano per il servizio bar. Si tratta di un bar a gestione diretta di piccole dimensioni (circa 40 mq) con un consumo medio di caffè contenuto (188 Kg) che dispone di una macchina per caffè espresso, una lavastoviglie e banchi frigo con una capacità media di circa 200 litri. Nel 35% dei casi effettuano la vendita di tabacchi.

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (54% dei casi) in cui risultano occupati 3 addetti di cui uno è impiegato nel servizio bar.

La superficie destinata all'erogazione di carburante è pari a 300 mq.

Nel 47% dei casi sono presenti locali e/o spazi destinati a lavaggio auto che occupano in media 100 mq.

L'erogazione del carburante avviene in prevalenza con la modalità tradizionale di pagamento all'addetto (64% dei litri erogati).

Le imprese che formano il cluster sono localizzate in prevalenza in aree extraurbane (49% dei casi) e in aree urbane (47%).

CLUSTER 7 – STAZIONI DI SERVIZIO CON BAR DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 160

Il cluster raggruppa imprese con un elevato erogato annuo (circa 1,4 milioni di litri di gasolio e 1,3 milioni di litri di benzina) che si caratterizzano per l'offerta di diverse tipologie di servizi e per la presenza di un bar gestito direttamente al quale si aggiunge la vendita di tabacchi (82% dei casi) e di giornali (52%).

Il locale destinato al servizio bar occupa in media 60 mq e la dotazione di beni strumentali comprende una lavastoviglie, una macchina per caffè e banchi frigo con una capacità media di circa 500 litri; il consumo medio di caffè è elevato (567 kg).

Si tratta in prevalenza di società (55% dei casi) in cui risultano occupati 5 addetti di cui 2 o 3 sono impiegati nel servizio bar e nella vendita di giornali e tabacchi.

La modalità di vendita prevalente è quella tradizionale (50% dei litri erogati), ma è particolarmente significativo il peso del self service con post pagamento all'addetto (22%).

A testimonianza del maggior grado di modernizzazione, la distribuzione del carburante avviene prevalentemente attraverso 2 colonnine ad erogazione doppia e 2 colonnine erogatrici multiprodotto; inoltre il 35% delle stazioni osserva un orario di apertura superiore alle 12 ore.

La superficie destinata all'erogazione del carburante è di 400 mq; nel 38% dei casi sono presenti locali e/o spazi all'aperto destinati a lavaggio auto che occupano in media 108 mq.

Il numero delle stazioni ubicate lungo la rete autostradale (10% dei casi) è più elevato della media del settore, anche se la maggior parte degli operatori si trova su strade extraurbane (52%).

CLUSTER 8 – STAZIONI DI SERVIZIO CON IMPIANTO DI LAVAGGIO AUTO DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 106

Il presente cluster si compone di stazioni di servizio dotate di impianti di lavaggio auto di grandi dimensioni, nei quali il lavaggio può essere realizzato direttamente dai clienti (il 46% delle imprese dispone di 2 stazioni di lavaggio self-service) o svolto dal personale addetto (dispongono in media di 1 impianto di lavaggio automatico). Per fornire il servizio di lavaggio si impiegano elevate quantità di shampoo (circa 1.250 litri) e cera (340 litri).

I volumi di carburante erogato sono elevati (circa 1,2 milioni di litri di benzina e 800.000 litri di gasolio). Le stazioni di servizio sono costituite da superfici destinate all'erogazione del carburante (450 mq) e locali e/o spazi all'aperto destinati a lavaggio auto (415 mq).

La maggior parte delle imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (57% dei casi) in cui risultano occupati 3 addetti di cui uno dedicato all'attività di lavaggio.

La modalità di vendita è in prevalenza tradizionale con pagamento all'addetto (61% dei litri erogati) ma non è trascurabile il peso del self-service con post pagamento alle casse (62% dei litri erogati per il 35% dei soggetti).

Si tratta di punti vendita localizzati nei centri urbani (67% dei casi) e in zone extraurbane (31%).

CLUSTER 9 – STAZIONI DI SERVIZIO CON OFFICINA DI RIPARAZIONE MECCANICA DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 402

Al cluster appartengono imprese con un volume medio-basso di erogato annuo (circa 800.000 litri di benzina e 400.000 litri di gasolio) che offrono servizi di riparazione meccanica ed elettrica. Il 47% degli operatori svolge anche il servizio di sostituzione e riparazione di pneumatici.

L'officina, di circa 66 mq, è dotata di un banco da lavoro e di un ponte sollevatore.

Il cluster è formato in prevalenza da ditte individuali (60% dei casi) in cui risultano occupati 2 addetti.

La modalità di vendita è quasi esclusivamente quella tradizionale con pagamento all'addetto (83% dei litri erogati) e la superficie destinata all'erogazione del carburante è pari a 257 mq. Il 63% delle stazioni di servizio è localizzato in aree urbane e il 32% in aree extraurbane.

CLUSTER 10 – STAZIONI DI SERVIZIO CON OFFICINA DI RIPARAZIONE E SOSTITUZIONE DEI PNEUMATICI

NUMEROSITÀ: 913

I soggetti appartenenti al cluster sono stazioni di servizio con un volume medio-basso di erogato annuo (circa 900.000 litri di benzina e 500.000 litri di gasolio) dotate di officina per il cambio e la riparazione dei pneumatici. La dotazione strumentale delle officine (che occupano in media 34 mq) si compone mediamente di un ponte sollevatore, un'equilibratrice e una macchina smontagomme.

Il 16% delle imprese effettua anche il servizio di riparazioni meccaniche ed elettriche.

La modalità di vendita prevalente è quella tradizionale con pagamento all'addetto (81% dei litri erogati) e la superficie destinata all'erogazione del carburante è pari a 188 mq.

Il cluster è formato in prevalenza da ditte individuali (66% dei casi) in cui risultano occupati 2 addetti.

Le imprese appartenenti al cluster sono localizzate nei centri urbani (64%) e in aree extraurbane (32%).

CLUSTER 11 – STAZIONI DI SERVIZIO CON OFFICINA DI RIPARAZIONE MECCANICA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 117

Al cluster appartengono imprese con un volume medio-basso di erogato annuo (circa 900.000 litri di benzina e 500.000 litri di gasolio) che offrono servizi di riparazione meccanica ed elettrica. Il 47% degli operatori effettua anche il servizio di sostituzione e riparazione di pneumatici (utilizzando una superficie dedicata di 53 mq).

La dotazione dell'officina meccanica (che occupa in media 220 mq) comprende mediamente 2 banchi da lavoro, 2 ponti sollevatori, una gru idraulica, una equilibratrice e una macchina smontagomme.

Il cluster è formato in prevalenza da ditte individuali (57% dei casi) in cui risultano occupati 4 addetti di cui 2 impiegati nell'attività di manutenzione e riparazione auto.

La modalità di vendita è prevalentemente quella tradizionale con pagamento all'addetto (84% dei litri erogati). La superficie destinata all'erogazione del carburante è pari a 415 mq e i soggetti che formano il cluster sono localizzati in prevalenza in aree urbane (71% dei casi).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

È opportuno ricordare che, ai fini dell'applicazione degli studi di settore, i ricavi delle attività per le quali si percepiscono aggi o ricavi fissi vanno sempre considerati per l'entità dell'aggio percepito e del ricavo al netto del costo corrisposto al fornitore dei beni, indipendentemente dalle modalità con cui i predetti ricavi sono stati contabilizzati. Inoltre, le variabili relative al costo del venduto (esistenze iniziali, acquisti di merci e materie prime, rimanenze finali) vengono direttamente neutralizzate dal contribuente nella fase di compilazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Infatti, il contribuente, nella compilazione delle variabili succitate, non deve tener conto delle componenti di costo relative a generi di monopolio, valori bollati e postali, marche assicurative e valori similari e ai generi a ricavo fisso (ad esempio schede telefoniche, abbonamenti, biglietti e tessere per i mezzi pubblici, viacard, tessere e biglietti per parcheggi), nonché ai carburanti ed ai beni commercializzati dai rivenditori in base a contratti estimatori di giornali, di libri e di periodici, anche su supporti audiovideomagnetici.

Per questo motivo i dati contabili sono stati opportunamente predisposti secondo le modalità di compilazione utilizzate nella fase di applicazione dello studio.

Prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = valore aggiunto[4]/(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell' indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° al 18° ventile, per i cluster 1, 2, 7, 8;
- dal 5° al 18° ventile, per i cluster 4, 5, 10, 11;
- dal 6° al 18° ventile, per i cluster 6, 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

La variabile dipendente non comprende i ricavi delle attività per le quali si percepiscono aggi o ricavi fissi e, di conseguenza, sono state neutralizzate le componenti promiscue relative ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nella definizione della "funzione di ricavo" sono state neutralizzate le componenti promiscue relative ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso in base al margine lordo.

I ricavi netti derivanti da attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso possono essere considerati come il margine lordo relativo a dette attività.

Pertanto la neutralizzazione dei dati promiscui, relativi ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso, può ragionevolmente essere operata in base all'incidenza dei ricavi netti derivanti da attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso sul margine lordo complessivo aziendale[6].

I dati promiscui interessati alla neutralizzazione sono stati quelli riferiti:

- al personale addetto all'attività;
- al costo per la produzione di servizi;
- alle spese per il personale dipendente;
- alle spese per acquisti di servizi;
- al valore dei beni strumentali.

Utilizzando l'incidenza sopra descritta i dati promiscui vengono depurati della componente relativa alle attività di vendita di generi ad aggio o a ricavo fisso.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[4] Valore aggiunto = (ricavi + aggi e proventi derivanti dalla vendita di generi soggetti a ricavo fisso - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi - spese per collaboratori coordinati e continuativi).

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Il margine lordo viene calcolato come (ricavi – costo del venduto).
Il costo del venduto è pari a (esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM80U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Totale costi : Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1590	1,6292	1,8951
Totale costi - quota fino a 20.000 Euro	1,1799	-	-
Consumo di shampoo (litri)	-	24,6427	-
Consumo di cera (litri)	-	64,1990	-
Ponti sollevatori, esclusi quelli acquistati nell'anno	-	-	-
Macchine smontagomme, escluse quelle acquistate nell'anno	-	-	-
Mq locali destinati a officina per le riparazioni meccaniche ed elettriche + Mq locali destinati alla riparazione e/o sostituzione dei pneumatici	-	-	-
Totale costi - quota fino a 50.000 Euro	-	-	-

SM80U

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Totale costi : Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2007	1,4034	1,2619
Totale costi - quota fino a 20.000 Euro	0,7276	1,0103	-
Consumo di shampoo (litri)	-	-	-
Consumo di cera (litri)	-	-	-
Ponti sollevatori, esclusi quelli acquistati nell'anno	-	-	-
Macchine smontagomme, escluse quelle acquistate nell'anno	-	-	-
Mq locali destinati a officina per le riparazioni meccaniche ed elettriche + Mq locali destinati alla riparazione e/o sostituzione dei pneumatici	-	-	-
Totale costi - quota fino a 50.000 Euro	-	-	0,8543

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM80U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Totale costi : Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,9081	1,9029	1,2630
Totale costi - quota fino a 20.000 Euro	-	-	-
Consumo di shampoo (litri)	-	12,7634	-
Consumo di cera (litri)	-	45,0737	-
Ponti sollevatori, esclusi quelli acquistati nell'anno	-	-	6481,3372
Macchine smontagomme, escluse quelle acquistate nell'anno	-	-	7252,7935
Mq locali destinati a officina per le riparazioni meccaniche ed elettriche + Mq locali destinati alla riparazione e/o sostituzione dei pneumatici	-	-	-
Totale costi - quota fino a 50.000 Euro	-	-	-

SM80U

VARIABILI	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Totale costi : Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2382	1,5271
Totale costi - quota fino a 20.000 Euro	-	-
Consumo di shampoo (litri)	-	-
Consumo di cera (litri)	-	-
Ponti sollevatori, esclusi quelli acquistati nell'anno	5543,6057	-
Macchine smontagomme, escluse quelle acquistate nell'anno	6359,7877	-
Mq locali destinati a officina per le riparazioni meccaniche ed elettriche + Mq locali destinati alla riparazione e/o sostituzione dei pneumatici	-	79,8271
Totale costi - quota fino a 50.000 Euro	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO B:

- Mq superficie destinata all'erogazione di carburante
- Mq locali destinati a officina per le riparazioni meccaniche ed elettriche
- Mq locali destinati alla riparazione e/o sostituzione dei pneumatici
- Mq locali e/o spazi all'aperto destinati a lavaggio auto
- Mq locali destinati a uffici e/o alla vendita di accessori auto e quanto di comfort per l'automobilista
- Mq locali destinati ad altre attività (ad esempio, bar, ristorazione, ricevitoria, vendita di giornali, tabacchi e altri articoli)
- Localizzazione (1=autostrada, tangenziale, raccordo; 2=strada extraurbana; 3=strada urbana)
- Bar (1=gestito direttamente; 2=gestito da terzi)
- Ristorante e/o self service e/o tavola calda (1=gestito direttamente; 2=gestito da terzi)
- Numero dei posti a sedere del locale di cui al rigo B19 (da indicare solo in caso di gestione diretta)

QUADRO G:

- Prodotti petroliferi: Benzine (litri erogati)
- Prodotti petroliferi: Gasolio (litri erogati)
- Prodotti petroliferi: G.P.L. (litri erogati)
- Prodotti petroliferi: Lubrificanti (litri erogati)
- Servizi offerti: Vendita di giornali
- Servizi offerti: Vendita di tabacchi
- Servizi offerti: Ricevitoria
- Altri dati: Consumo di shampoo (litri)
- Altri dati: Consumo di cera (litri)
- Altri dati: Consumo di caffè (chilogrammi)

QUADRO H:

- Modalità di vendita: Self-service con pre pagamento (tramite apparecchi elettronici) (Percentuale sui litri di carburante complessivamente erogati)
- Modalità di vendita: Self-service con post pagamento presso le casse posizionate all'interno della stazione di servizio (Percentuale sui litri di carburante complessivamente erogati)
- Modalità di vendita: "Fai da te" con post pagamento all'addetto presso le colonnine erogatrici (Percentuale sui litri di carburante complessivamente erogati)
- Addetti all'attività dell'impresa: Dipendenti - Numero giornate retribuite: - Addetti al servizio di manutenzione e riparazione auto (meccanici, elettrauto, gommisti, ecc.)
- Addetti all'attività dell'impresa: Dipendenti - Numero giornate retribuite: - Addetti al servizio di lavaggio auto
- Addetti all'attività dell'impresa: Dipendenti - Numero giornate retribuite: - Addetti ai servizi di bar/ristorazione, vendita di giornali, tabacchi, ricevitoria e altri articoli (cassieri, banconisti, ecc)

QUADRO I:

- Beni strumentali: Colonnine erogatrici multiprodotto
- Beni strumentali: Strumenti automatici di pagamento (tramite carte di credito, bancomat, banconote) per impianti self-service
- Beni strumentali: Impianti automatici per il lavaggio delle auto
- Beni strumentali: Stazioni di lavaggio auto self-service
- Beni strumentali: Macchine aspirapolvere e/o pulisci tappeti self-service
- Beni strumentali: Banchi lavoro officina
- Beni strumentali: Ponti sollevatori
- Beni strumentali: Chiavi dinamometriche
- Beni strumentali: Gru idrauliche o macchinari per il sollevamento
- Beni strumentali: Pistole stroboscopiche
- Beni strumentali: Testers con pinza amperometrica
- Beni strumentali: Equilibratrici
- Beni strumentali: Macchine smontagomme
- Beni strumentali: Macchine per la preparazione di caffè espresso
- Beni strumentali: Lavastoviglie
- Beni strumentali: Banconi bar (lunghezza complessiva in metri lineari)
- Beni strumentali: Banchi frigo (capacità complessiva in litri)

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM81U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 51.51.1 – Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti;
- 51.51.2 – Commercio all'ingrosso di combustibili solidi;
- 51.51.3 – Commercio all'ingrosso despecializzato di combustibili solidi, liquidi, gassosi e di prodotti derivati (inclusi oli e grassi lubrificanti).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM81).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.885. I questionari restituiti sono stati 1.236, pari al 65,6% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
51.51.1 – Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti	1.266	853	67,4%
51.51.2 – Commercio all'ingrosso di combustibili solidi;	189	119	63,0%
51.51.3 – Commercio all'ingrosso despecializzato di combustibili solidi, liquidi, gassosi e di prodotti derivati (inclusi oli e grassi lubrificanti)	430	264	61,4%
TOTALE	**1.885**	**1.236**	**65,6%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 410 questionari, pari al 33,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti e servizi offerti (quadro G del questionario);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 826.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle varie tipologie di prodotto confezionato, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto del commercio all'ingrosso di combustibili.

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i modelli di business sono:
- tipologia di mercati serviti;
- tipologia di prodotti venduti.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI LUBRIFICANTI

NUMEROSITÀ: 204

Il cluster in esame è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di oli lubrificanti (86% dei ricavi) e di altri articoli (il 37% dei ricavi nel 18% dei casi).

Appartengono a tale cluster imprese organizzate in prevalenza sotto forma di società (di persone nel 42% dei casi e di capitali nel 29%), con in media 4 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (243 mq) e locali destinati ad uffici (47 mq).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (76% dei ricavi) e una parte dei ricavi deriva da vendita in sede (14%). La rete di vendita è costituita da 3 agenti/rappresentanti nel 40% dei casi.

La clientela è rappresentata da imprese (77% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (11%); si presume che i principali utenti dei prodotti commercializzati siano autofficine e ricambisti. L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le imprese appartenenti al cluster commercializzano mediamente 4 marchi e il 25% dei ricavi deriva dalle vendite effettuate in base a concessioni esclusive per zone.

Gli acquisti vengono effettuati presso imprese produttrici nazionali (79% degli acquisti).

CLUSTER 2 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI GPL

NUMEROSITÀ: 86

Il cluster è costituito da imprese specializzate nel commercio di GPL (81% dei ricavi). Nell'8% dei casi è offerto il servizio di progettazione/installazione di impianti di riscaldamento.

Al cluster appartengono imprese di grandi dimensioni che operano prevalentemente sotto forma di società di capitali (67% dei casi) ed impiegano 5 addetti di cui 4 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di spazi esterni (424 mq) e locali (184 mq) destinati a deposito/magazzino; sono presenti anche locali destinati ad uffici (48 mq).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (52% dei ricavi). Una parte non trascurabile dei ricavi deriva dalla vendita al dettaglio (24%).

Coerentemente con la tipologia di prodotto trattato, la clientela è costituita da privati e condomini (50% dei ricavi), imprese (23%) e commercianti al dettaglio (14%).

Nel 50% dei casi i grossisti in esame offrono ai propri clienti il comodato d'uso sulle attrezzature. L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Gli acquisti sono distribuiti equamente tra produttori nazionali (47% degli acquisti) e altri grossisti (44%).

Per quanto riguarda i beni strumentali dispongono in media di 1 autocarro e di 1 autobotte.

CLUSTER 3 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI GASOLIO PER RISCALDAMENTO

NUMEROSITÀ: 144

Al cluster appartengono le imprese che si occupano principalmente della distribuzione di gasolio per riscaldamento (50% dei ricavi). Tra i prodotti offerti rientra anche il gasolio per autotrazione (20%).

Le imprese del gruppo sono per il 42% società di persone e per il 35% società di capitali. Nell'attività sono mediamente coinvolti 3 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi per l'esercizio dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (186 mq), spazi esterni destinati a deposito/magazzino (308 mq) e locali destinati ad uffici (49 mq). Inoltre dispongono di spazi esterni destinati al carico e scarico delle merci (272 mq).

La tipologia di vendita prevalente è ingrosso con vendita sul territorio (66% dei ricavi).

Coerentemente con il tipo di prodotto commercializzato la clientela è costituita principalmente da privati e condomini (53% dei ricavi), imprese (35%) ed enti pubblici e privati (l'11% dei ricavi nel 42% dei casi). L'area di mercato è prevalentemente provinciale.

Il 39% dei soggetti appartenenti al cluster fa richiesta di rimborso delle accise all'ufficio tecnico di finanza.

Gli acquisti vengono effettuati presso altri grossisti (54% degli acquisti) e presso produttori nazionali (37% degli acquisti).

CLUSTER 4 – GROSSISTI CHE RIFORNISCONO LA RETE

NUMEROSITÀ: 58

Le imprese del cluster si caratterizzano per la tipologia di clientela che è costituita prevalentemente da distributori di benzina, gasolio, GPL e metano (69% dei ricavi). Si presume si tratti dei cosiddetti "retisti" che in alcuni casi potrebbero occuparsi della gestione del punto vendita/stazione di rifornimento.

Coerentemente con l'attività svolta, la tipologia dei prodotti offerti comprende metano (29% dei ricavi), GPL (27%) benzine (24%) e gasolio per autotrazione (12%). Commercializzano generalmente 1 o 2 marchi.

Le imprese del gruppo in esame sono in prevalenza società di capitali (64% dei casi) che impiegano mediamente 3-4 addetti (2 dipendenti nel 50% dei casi).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono generalmente di locali destinati ad uffici (36 mq) e il 16% delle imprese appartenenti al cluster dispone in media di 4 colonnine erogatrici di carburante. Il 19% dei soggetti opera con più unità locali.

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (35% dei ricavi). Per il 22% dei soggetti appartenenti al cluster il 44% dei ricavi deriva da provvigioni per intermediazione e/o vendita conto terzi o conto deposito.

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato dai produttori nazionali (79% degli acquisti).

CLUSTER 5 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI CARBONE

NUMEROSITÀ: 28

Il cluster è formato da operatori specializzati nel commercio di combustibili solidi: in particolare di carbone (87% dei ricavi) e legna da ardere (18% dei ricavi nel 29% dei casi).

Le aziende del gruppo sono per il 64% società ed hanno in media 3 addetti di cui 1 dipendente.

La struttura è composta prevalentemente da locali destinati a deposito/magazzino (339 mq) e uffici (24 mq).

I prodotti sono destinati a imprese (35% dei ricavi), privati e condomini (65% dei ricavi nel 36% dei casi), altri grossisti (20%) e commercianti al dettaglio (41% dei ricavi nel 46% dei casi).

La distribuzione dei prodotti avviene principalmente all'ingrosso con vendita sul territorio (54% dei ricavi). L'area di mercato si estende dalla provincia all'intero territorio nazionale. La dotazione di mezzi di trasporto è composta in media da un autocarro.

Le imprese appartenenti al cluster si approvvigionano prevalentemente da produttori esteri (26% degli acquisti) o da importatori/concessionari di marchi esteri (23%) oltre che da produttori italiani (23% degli acquisti).

CLUSTER 6 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI LEGNA DA ARDERE

NUMEROSITÀ: 41

Il cluster raggruppa imprese di piccole dimensioni che vendono quasi esclusivamente legna da ardere (95% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (61% dei ricavi) ma si effettua anche la vendita al dettaglio (17%). Data la tipologia di prodotto trattato, le imprese appartenenti al cluster dispongono principalmente di spazi esterni destinati a deposito e magazzino (269 mq).

Coerentemente con le piccole dimensioni si tratta in prevalenza di ditte individuali (80% dei casi) gestite dal solo titolare.

Considerato che la legna è un prodotto largamente impiegato per l'alimentazione dei forni oltre che per il riscaldamento delle case, la principale tipologia di clientela è costituita da imprese (53%), privati e condomini (24%). L'area di mercato è prevalentemente provinciale. La dotazione di mezzi di trasporto è composta in media da un autocarro.

Le principali fonti di approvvigionamento sono rappresentate da produttori nazionali (58% degli acquisti), da grossisti (25%) e da imprese estere (13%).

CLUSTER 7 – GROSSISTI NON SPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 261

Al cluster appartengono imprese di grandi dimensioni che si caratterizzano per un offerta non specializzata, nel senso che commercializzano più tipologie di prodotti: prevalentemente gasolio per autotrazione (32% dei ricavi), gasolio per uso agricolo (23%), lubrificanti (12%) e gasolio per riscaldamento (10%).

Le imprese che formano il cluster sono equamente distribuite tra società di capitali (37% dei casi), società di persone (32%) e ditte individuali (31%) ed occupano 4 addetti di cui 2 dipendenti.

La struttura organizzativa è formata da locali destinati a deposito/magazzino (136 mq), uffici (42 mq) e spazi all'aperto per il carico e scarico della merce (445 mq). Il 18% dei soggetti appartenenti al cluster dispone in media di 2 colonnine erogatrici di carburante.

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (63% dei ricavi) anche se una quota non trascurabile delle vendite avviene in sede (25%).

La clientela è composta da imprese (75% dei ricavi), privati e condomini (11% dei ricavi) e da enti pubblici e privati (il 10% dei ricavi nel 37% dei casi). L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Il 39% dei soggetti appartenenti al cluster fa richiesta di rimborso delle accise all'ufficio tecnico di finanza.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso produttori nazionali (71% degli acquisti).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo[4] (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[5] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi + ammontare delle accise rimborsate dall'U.F.T. - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/ (numero addetti[6] * 1000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] La variabile dipendente nella determinazione della funzione di ricavo è: [ricavi + ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.)].
[5] Costo del venduto = esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.
[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[7] /costo del venduto) * 365.
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi + ammontare delle accise rimborsate dall'U.F.T. - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / (ricavi + ammontare delle accise rimborsate dall'U.F.T.)] *100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 7;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 3;
- fino al 19° ventile, per i cluster 4, 5;
- dal 1° ventile, per il cluster 6.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 7;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 4, 5;
- fino al 18° ventile, per il cluster 6.

Per il ***margine operativo lordo sui ricavi*** non sono stati effettuati tagli.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa.
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[7] Giacenza media del magazzino = (esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM81U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,0470	1,0928	1,0429	1,2054
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0532	1,1001	1,2435	1,4968
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,7310	1,6929	1,5546	1,6340
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	20.988,1297	-	21.488,7771	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	20.988,1297	-	21.488,7771	-
Valore dei beni strumentali	-	0,1588	0,1811	0,1190
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150.000 euro"	0,2226	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 500.000 euro"	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM81U**

VARIABILI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**
Costo del venduto	1,1666	1,1817	1,0308
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9156	1,0214	1,0092
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2060	1,0214	1,2997
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	11.163,9083	22.661,4690
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	11.163,9083	22.661,4690
Valore dei beni strumentali	-	-	0,0985
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	53,3288	-
Costo del venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 500.000 euro"	-	-	0,0955

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:

- Mq degli spazi esterni destinati a deposito/magazzino
- Numero di colonnine erogatrici di carburante

QUADRO G:

- Prodotti petroliferi: Benzine
- Prodotti petroliferi: Gasolio per autotrazione
- Prodotti petroliferi: Gasolio per riscaldamento
- Prodotti petroliferi: Gasolio per uso agricolo
- Prodotti petroliferi: GPL
- Prodotti petroliferi: Lubrificanti
- Prodotti petroliferi: Metano
- Altri combustibili solidi: Carbone
- Altri combustibili solidi: Legna da ardere
- Tipologia di clientela: Distributori di benzina/ gasolio/ GPL/ metano
- Tipologia di clientela: Privati e condomini
- Altri dati specifici: Numero marchi commercializzati
- Area di mercato: Nazionale (1 = comune; 2 = provincia; 3 = fino a 3 regioni; 4 = oltre 3 regioni)

QUADRO H:

- Modalità organizzativa: Concessionario/ esclusivista di uno o più produttori
- Modalità di acquisto: Da altri grossisti
- Addetti all'attività: Agenti, rappresentanti ed altri intermediari - Non dipendenti - Numero
- Addetti all'attività: Agenti, rappresentanti ed altri intermediari - Dipendenti - Numero delle giornate retribuite
- Altri dati: Vendite effettuate in base a concessioni esclusive per zone

QUADRO I:

- Beni strumentali: Bombole (capacità complessiva in kg)
- Beni strumentali: Autotreni (numero)

ALLEGATO 5

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM82U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 51.52.1 – Commercio all'ingrosso di metalli ferrosi semilavorati;
- 51.52.2 – Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi;
- 51.52.3 – Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati;
- 51.52.4 – Commercio all'ingrosso despecializzato di metalli e di minerali metalliferi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM82).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.900. I questionari restituiti sono stati 1.116, pari al 58,7% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
51.52.1 – Commercio all'ingrosso di metalli ferrosi semilavorati	1.134	709	62,5%
51.52.2 – Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi	70	25	35,7%
51.52.3 – Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati	584	320	54,8%
51.52.4 – Commercio all'ingrosso despecializzato di metalli e di minerali metalliferi	112	62	55,4%
TOTALE	**1.900**	**1.116**	**58,7%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 385 questionari, pari al 34,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta – tipologia di prodotto per natura (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta – tipologia di prodotto per forma (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 731.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dei prodotti venduti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto della vendita all'ingrosso di metalli e di minerali.

Si tratta prevalentemente di imprese indipendenti con logiche gestionali tradizionali.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la dimensione della struttura organizzativa;
- la specializzazione per natura del prodotto;
- la specializzazione per forma del prodotto.

Il fattore dimensionale ha permesso di distinguere tra gli esercizi con una struttura organizzativa di dimensioni contenute (cluster 1 e 3) e quelli di più grandi dimensioni (cluster 2 e 7).

La specializzazione per natura del prodotto ha permesso di individuare le seguenti specializzazioni:

- ingrosso di ferro (cluster 1 e 7);
- ingrosso di acciai da costruzione ed altri acciai (cluster 2);
- ingrosso di alluminio (cluster 4);
- ingrosso di argento e metalli preziosi (cluster 5);
- ingrosso di minerali metalliferi (cluster 6);
- ingrosso di acciaio inossidabile (cluster 8);
- ingrosso di metalli non ferrosi (cluster 9).

La specializzazione per tipologia di forma ha permesso di isolare il cluster specializzato nella vendita di profilati per serramenti (cluster 4).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - INGROSSO DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI FERRO

NUMEROSITÀ: 126

Le imprese del gruppo sono in prevalenza società (di persone nel 29% dei casi e di capitali nel 46%) ed hanno in media 3 addetti di cui 2 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (497 mq), ad uffici (39 mq) e spazi all'aperto destinati a deposito (395 mq). Il laboratorio per modifiche o adeguamento dei prodotti venduti è presente solo nel 9% dei casi (235 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (60% dei ricavi) che sul territorio (23%).

Le modalità d'acquisto adottate dagli appartenenti al cluster sono sia da imprese produttrici in Italia (46% degli acquisti) che da commercianti all'ingrosso nazionali (40%).

L'assortimento è specializzato sul comparto del ferro (95% dei ricavi). Le forme maggiormente commercializzate sono: tubi (17%), fogli (15%), barre (12%), profili (11%) e tubi forma (11%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (61%) effettua la consegna al destinatario e nel 37% dei casi effettua anche un servizio di taglio e/o piegatura.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da officine meccaniche/forge (31% dei ricavi), da altre imprese industriali ed artigiane (39%) e da altri commercianti (14%).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente un carro ponte, un muletto/carrello elevatore, una sega ed una bilancia. Nel 26% dei casi è presente un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, nel 29% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 t e nel 17% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 t.

CLUSTER 2 - INGROSSO SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI ACCIAIO DA COSTRUZIONE ED ALTRI ACCIAI

NUMEROSITÀ: 89

Le imprese del gruppo sono in prevalenza società di capitali (79% dei casi) ed hanno in media 5 addetti di cui 3 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (774 mq), ad uffici (77 mq) e spazi all'aperto destinati a deposito (80 mq). Il laboratorio per modifiche o adeguamento dei prodotti venduti è presente solo nell'11% dei casi (313 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (41% dei ricavi) che sul territorio (48%). La rete di vendita è costituita da 1-2 venditori diretti (nel 25% dei casi) e da 2 agenti plurimandatari (26% dei soggetti).

Le imprese appartenenti al cluster adottano molteplici modalità d'acquisto: da imprese produttrici nazionali (49% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (31%) e da operatori esteri comunitari (11%).

L'assortimento è specializzato sul comparto dell'acciaio da costruzione (48% dei ricavi) ed altri acciai (37%). Le forme maggiormente commercializzate sono: barre (56%), fogli (9%), tubi (8%) e nastri (6%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (64%) effettua la consegna al destinatario e nel 48% dei casi effettua anche un servizio di taglio e/o piegatura.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da officine meccaniche/forge (43% dei ricavi), da altre imprese industriali ed artigiane (37%) e da altri commercianti (11%).

La dotazione di beni strumentali comprende un carro ponte, un muletto/carrello elevatore, 2 seghe ed una bilancia. Nel 25% dei casi sono presenti 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, nel 22% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 t e nel 20% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 t.

CLUSTER 3 - INGROSSO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 175

Le imprese del gruppo sono in prevalenza società (di capitali nel 47% dei casi e di persone nel 20%) ed hanno in media 3 addetti di cui un dipendente.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (296 mq), ad uffici (44 mq) e spazi all'aperto destinati a deposito (158 mq). Il laboratorio per modifiche o adeguamento dei prodotti venduti è presente solo nel 10% dei casi (318 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (48% dei ricavi) che sul territorio (30%). La struttura di vendita è presente solo nel 10% dei casi ed è costituita da 2 agenti plurimandatari.

Le imprese appartenenti al cluster adottano molteplici modalità d'acquisto: da imprese produttrici nazionali (45% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (27%), da operatori esteri extracomunitari (10%) e da operatori esteri comunitari (7%).

L'assortimento è fortemente despecializzato: ferro (19%), ghisa (5%), altre leghe a base di ferro (3%), nichel (2%), alluminio (8%) ed altro (42%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (51%) effettua la consegna al destinatario.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da officine meccaniche/forge (20% dei ricavi), da altre imprese industriali ed artigiane (38%) e da altri commercianti (18%). E' presente una quota di export (nel 27% dei casi) pari al 38% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali comprende una bilancia e, nel 35% dei casi, un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 4 - INGROSSO SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI PROFILATI IN ALLUMINIO

NUMEROSITÀ: 74

Le imprese del gruppo sono in prevalenza società (di capitali nel 64% dei casi e di persone nel 26%) ed hanno in media 5 addetti di cui 4 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (847 mq), ad uffici (59 mq) e spazi all'aperto destinati a deposito (56 mq). Il laboratorio per modifiche o adeguamento dei prodotti venduti è presente solo nel 15% dei casi (155 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (50% dei ricavi) che sul territorio (41%). La struttura di vendita è costituita da un venditore diretto (nel 27% dei casi) e, più raramente (15% dei soggetti), da 2 agenti monomandatari.

Le imprese appartenenti al cluster si approvvigionano da imprese produttrici nazionali (69% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso nazionali (21%).

L'assortimento è fortemente specializzato sul comparto dell'alluminio e delle sue leghe (86% dei ricavi). Le forme maggiormente commercializzate sono: profilati per serramenti (49% dei ricavi), barre (12%) e profili in genere (11%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (62%) effettua la consegna al destinatario.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da officine meccaniche/forge (21% dei ricavi), da altre imprese industriali ed artigiane (57%) e da altri commercianti (8%). E' presente una quota di export (nel 15% dei casi) pari al 39% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali comprende una bilancia ed un muletto/carrello elevatore. Nel 51% dei casi sono presenti 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, nel 36% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 t e nell'8% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 t.

CLUSTER 5 - INGROSSO SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI ARGENTO ED ALTRI METALLI PREZIOSI

NUMEROSITÀ: 21

Le imprese del gruppo sono per il 52% società di capitali, per il 19% società di persone ed hanno in media 2 addetti di cui un dipendente.

La struttura organizzativa, di dimensioni ridotte, è composta da locali dedicati al magazzino (35 mq) e ad uffici (46 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (44% dei ricavi) che sul territorio (37%). La struttura di vendita è costituita (nel 20% dei casi) da un agente monomandatario o da un agente plurimandatario.

Nel 29% dei casi si effettua l'attività di banco metalli preziosi.

Le imprese appartenenti al cluster adottano molteplici modalità d'acquisto: da imprese produttrici nazionali (34% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (17%) e da importatori nazionali (14%).

L'assortimento è specializzato sul comparto dell'argento e sue leghe (36% dei ricavi), degli altri metalli preziosi (45%) e del titanio e sue leghe (14%). Le forme maggiormente commercializzate sono: materiale sfuso (21%), fogli (8%), rottami (5%) e lingotti (4%).

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da altre imprese industriali ed artigiane (44% dei ricavi) e da altri commercianti (19%).

La dotazione di beni strumentali è esigua e comprende 2 bilance. Il 19% dei soggetti possiede un automezzo avente massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 6 - INGROSSO SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI MINERALI METALLIFERI

NUMEROSITÀ: 30

Le imprese del gruppo sono per il 40% società di capitali, per il 40% ditte individuali ed hanno in media 3 addetti di cui 2 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (266 mq), locali destinati ad uffici (51 mq) e spazi all'aperto dedicati a deposito (129 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (34% dei ricavi) che sul territorio (42%). La struttura di vendita è costituita da 2 venditori diretti (nel 23% dei casi).

Le imprese appartenenti al cluster adottano molteplici modalità d'acquisto: da imprese produttrici nazionali (40% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (30%), da operatori esteri comunitari (15%) e da operatori esteri extracomunitari (7%).

L'assortimento è specializzato sul comparto dei minerali: minerali di alluminio (22% dei ricavi), minerali di ferro (10%), altri minerali preziosi (9%) e altri minerali (53%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (57%) effettua la consegna al destinatario.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da altre imprese industriali ed artigiane (38% dei ricavi), da commercianti di minerali e semilavorati (15%), da officine meccaniche/forge (8%) e da altri commercianti (7%).

La dotazione di beni strumentali è esigua e comprende: nel 37% dei casi un muletto/carrello elevatore e nel 47% dei casi una bilancia. Il 17% dei soggetti possiede 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 7 - INGROSSO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI FERRO

NUMEROSITÀ: 118

Le imprese del gruppo sono per il 76% società di capitali ed hanno in media 10 addetti di cui 8 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (2.361 mq), locali destinati ad uffici (167 mq) e spazi all'aperto dedicati a deposito (613 mq). Il laboratorio per modifiche o adeguamento dei prodotti venduti è presente solo nel 16% dei casi (491 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (63% dei ricavi) che sul territorio (35%). La struttura di vendita è costituita da: 2 venditori diretti (58% dei casi), 1-2 agenti monomandatari (14%) e 2 agenti plurimandatari (22%).

Le imprese appartenenti al cluster adottano molteplici modalità d'acquisto: da imprese produttrici nazionali (63% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (23%), da operatori esteri comunitari (7%) e da operatori esteri extracomunitari (4%).

L'assortimento è specializzato sul comparto del ferro (74% dei ricavi). Le forme maggiormente commercializzate sono: barre (23% dei ricavi), fogli (17%), tubi (17%), tubi forma (15%) e profili (10%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (82%) effettua la consegna al destinatario e il taglio e/o piegatura (81%).

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da altre imprese industriali ed artigiane (44% dei ricavi), da officine meccaniche/forge (37%) e da altri commercianti (9%).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 3 carri ponte, un muletto/carrello elevatore, 2 seghe e 3 bilance. Il parco automezzi comprende: nel 35% dei casi 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, nel 52% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 t e nel 52% dei casi 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 t.

CLUSTER 8 - INGROSSO SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI ACCIAIO INOSSIDABILE

NUMEROSITÀ: 46

Le imprese del gruppo sono per il 70% società di capitali ed hanno in media 4 addetti di cui 3 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (650 mq), locali destinati ad uffici (74 mq) e spazi all'aperto dedicati a deposito (82 mq). Il laboratorio per modifiche o adeguamento dei prodotti venduti è presente solo nell'11% dei casi (1.159 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (62% dei ricavi) che sul territorio (27%). La struttura di vendita è costituita da: 2 venditori diretti (nel 22% dei casi) e 3 agenti plurimandatari (20%).

Le imprese appartenenti al cluster si approvvigionano prevalentemente da imprese produttrici nazionali (40% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (45%) e da importatori nazionali (11%).

L'assortimento è specializzato sul comparto dell'acciaio inossidabile (93% dei ricavi). Le forme maggiormente commercializzate sono: fogli (36% dei ricavi), tubi (19%), nastri (17%) e barre (11%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (74%) effettua la consegna al destinatario.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da altre imprese industriali ed artigiane (47% dei ricavi), da officine meccaniche/forge (34%) e da commercianti di minerali e semilavorati (10%).

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto/carrello elevatore, una sega ed una bilancia. Il parco automezzi comprende: nel 50% dei casi un automezzo avente massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t e nel 26% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 t.

CLUSTER 9 - INGROSSO SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI METALLI NON FERROSI

NUMEROSITÀ: 52

Le imprese del gruppo sono per il 48% società di capitali, per il 32% società di persone ed hanno in media 3 addetti di cui 2 dipendenti.

La struttura organizzativa è composta da locali dedicati al magazzino (406 mq), locali destinati ad uffici (54 mq) e spazi all'aperto dedicati a deposito (98 mq).

La tipologia di vendita è sia in sede (45% dei ricavi) che sul territorio (44%). La struttura di vendita è costituita, nel 13% dei casi, da un venditore diretto.

Le imprese appartenenti al cluster adottano molteplici modalità d'acquisto: da imprese produttrici nazionali (52% degli acquisti), da commercianti all'ingrosso nazionali (32%), da importatori nazionali (5%) e da operatori esteri comunitari (8%).

L'assortimento è costituito principalmente da: rame e sue leghe (67% dei ricavi), alluminio e sue leghe (10%) e stagno e sue leghe (8%). Le forme maggiormente commercializzate sono: barre (25% dei ricavi), tubi (12%) e nastri (10%). La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster (63%) effettua la consegna al destinatario.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da altre imprese industriali ed artigiane (49% dei ricavi), da officine meccaniche/forge (17%), da altri commercianti (15%) e da fonderie (9%). E' presente una quota di export (nel 25% dei casi) pari al 25% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto/carrello elevatore, una sega ed una bilancia. Il parco automezzi comprende: nel 44% dei casi 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t e nel 23% dei casi un automezzo con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 t.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto[4] / giacenza media[5]);
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[6] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) * 100 / ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 8;
- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 5 e 6;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 7 e 9.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 7 e 8;
- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 5 e 6;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 3 e 9.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 5 e 6;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 9;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, e 3;
- dal 3° al 20° ventile, per i cluster 4, 7, e 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

---

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM82U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0770	1,0394	1,0380	1,0180	1,0081
Costo del venduto "Quota fino a 450.000 euro"	-	-	0,1158	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 610.000 euro"	0,0860	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 950.000 euro"	-	-	-	0,0696	-
Costo del venduto "Quota fino a 1.300.000 euro"	-	0,0826	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6123	1,0351	1,0372	1,3292	1,9229
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0183	1,2825	1,2825	1,3289	1,9229
Valore dei beni strumentali	0,1752	0,1356	0,1967	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	17.752,5242	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	17.752,5242	-	-
Costi di lavorazione + Costi di trasformazione	-	-	0,6858	0,1894	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM82U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del venduto	1,1029	1,0305	1,1106	0,9995
Costo del venduto “Quota fino a 450.000 euro”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 610.000 euro”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 950.000 euro”	-	-	-	0,0851
Costo del venduto “Quota fino a 1.300.000 euro”	-	0,1056	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1777	1,0754	1,2679	1,5079
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1777	1,0443	1,2352	1,3438
Valore dei beni strumentali	-	0,1964	-	0,1997
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	19.774,0899	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	19.774,0899	-	-
Costi di lavorazione + Costi di trasformazione	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:

- Mq dei locali destinati a uffici
- Mq dei locali destinati a deposito / magazzino

QUADRO G:

- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di alluminio - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di ferro - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di rame - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di cromo, nichel, molibdeno - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di piombo - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di titanio - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Minerali di argento - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Altri minerali preziosi (oro, platino, palladio) - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Minerali: Altri minerali - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Ferro - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Acciai da costruzione - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Acciai inossidabili - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Altri acciai - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Piombo e sue leghe - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Stagno e sue leghe - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Argento e sue leghe - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Altri metalli preziosi (oro, platino, palladio) - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Titanio e sue leghe - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Alluminio e sue leghe - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per natura - Metalli e leghe: Rame e sue leghe (ottone, bronzo, etc.) - Percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per forma: Fogli

- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per forma: Nastri
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per forma: Barre
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per forma: Profilati per serramenti
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per forma: Tubi
- Tipologia dell'offerta - Tipologia di prodotto per forma: Tubi forma

QUADRO H:

- Addetti all'attività d'impresa: Magazzinieri - dipendenti - numero
- Addetti all'attività d'impresa: Venditori diretti - dipendenti - numero

ALLEGATO 6

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM83U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 51.55.0 – Commercio all'ingrosso di prodotti chimici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM83).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.991. I questionari restituiti sono stati 1.541, pari al 77,4% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 499 questionari, pari al 32,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di mercati servita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.042.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alla diversa tipologia di prodotti venduti e/o mercati serviti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di prodotti chimici. L'analisi ha evidenziato una specializzazione delle attività per tipologia dell'offerta e/o tipologia di mercati serviti. In particolare è emerso che le aziende operano principalmente nei seguenti settori:

- gomma e materie plastiche (cluster 1);
- tessile e conciario (cluster 2 e 4);
- prodotti vernicianti (cluster 3);
- chimica di base (cluster 5);
- prodotti per l'agricoltura (cluster 6 e 10);
- antinquinamento e trattamento delle acque (cluster 8);
- detergenza (cluster 9);
- reagenti e/o strumentazione per ricerca e diagnostica (cluster 11).

In alcuni casi le aziende sono despecializzate nel senso che servono più mercati o distribuiscono più prodotti (cluster 7).

Nell'ambito delle aziende specializzate nella commercializzazione di coloranti e ausiliari per l'industria tessile e della concia si rileva un gruppo di aziende (cluster 2) di maggiori dimensioni e che si caratterizza per la presenza di strutture destinate alla produzione e/o alla ricerca le quali consentono la personalizzazione del prodotto offerto.

Il fattore dimensionale consente inoltre di individuare, nell'ambito delle imprese specializzate nella commercializzazione di prodotti per l'agricoltura, un gruppo di aziende più strutturate in termini di addetti e di locali adibiti all'esercizio dell'attività (cluster 6).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In considerazione di quanto visto, gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i modelli di business sono i seguenti:

- tipologia dell'offerta;
- tipologia di mercato servito;
- dimensione e articolazione della struttura organizzativa.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE DELLE MATERIE PLASTICHE E DELLA GOMMA

NUMEROSITÀ: 58

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di prodotti chimici destinati al mercato delle materie plastiche e della gomma (61% dei ricavi). Il mix di prodotti offerti è costituito principalmente da materie plastiche ed ausiliari (69% dei ricavi) e resine, cere, gomme naturali, sintetiche e affini (17%).

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società: in particolare si tratta per il 74% dei casi di società di capitali e per il 21% dei casi di società di persone. Nell'attività sono mediamente coinvolti 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (206 mq) e locali destinati ad uffici (76 mq).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (76% dei ricavi). Una parte dei ricavi deriva da provvigioni per intermediazione/vendita conto terzi o conto deposito (10%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese manifatturiere (77% dei ricavi) ed in parte da altri grossisti (10%). L'area di mercato è di carattere nazionale ed internazionale (31% dei casi nell'ambito U.E. e 24% nell'ambito extra U.E.).

Gli acquisti vengono effettuati presso imprese produttrici nazionali (42% degli acquisti), imprese di produzione e/o commerciali estere (31%) e altri grossisti italiani (22%).

CLUSTER 2 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI NEL SETTORE TESSILE E CONCIARIO

NUMEROSITÀ: 28

Il cluster è formato da imprese operanti prevalentemente nel mercato tessile e conciario (72% dei ricavi). Coerentemente con la specializzazione, i prodotti maggiormente venduti sono coloranti ed ausiliari per l'industria tessile (52% dei ricavi).

Le imprese appartenenti al cluster svolgono anche attività di trasformazione dei prodotti trattati: il 29% dei ricavi deriva infatti dalla produzione di miscele. Oltre a laboratori di analisi (che occupano in media 112 mq) sono presenti locali destinati alla produzione di miscele o ad altre lavorazioni (134 mq).

Al cluster appartengono imprese di grandi dimensioni che operano quasi esclusivamente sotto forma di società di capitali (93% dei casi). Nell'attività sono mediamente coinvolti 9 addetti, di cui 7 dipendenti. Tra questi figurano 2 addetti alla produzione/miscelazione e un addetto all'analisi chimica.

Le dimensioni dei locali destinati allo svolgimento dell'attività sono superiori a quelle mediamente rilevate nel settore: i locali destinati a deposito/magazzino occupano 524 mq e gli uffici 134 mq. Sono inoltre presenti spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico merci (350 mq).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (70% dei ricavi); si servono di 4 agenti plurimandatari (nel 39% dei casi) o di un agente monomandatario (nel 18% dei casi).

Coerentemente con la specializzazione merceologica, la clientela è costituita principalmente da imprese manifatturiere (80% dei ricavi). L'area di mercato si estende dalla regione all'intero territorio nazionale. In un elevato numero di casi, i clienti si trovano anche al di fuori dei confini nazionali (43% dei casi nell'ambito U.E. e 57% dei casi nell'ambito extra U.E.).

L'approvvigionamento avviene prevalentemente presso produttori nazionali (49% degli acquisti) e aziende di produzione e/o commerciali estere (34%). Un quarto dei soggetti è concessionario/esclusivista di un produttore.

Tutti i soggetti appartenenti al cluster offrono il servizio di consegna al destinatario; in media sono presenti 2-3 automezzi commerciali.

I beni strumentali a disposizione delle imprese comprendono 3 miscelatori/mescolatori e 4 serbatoi/cisterne per elementi liquidi.

CLUSTER 3 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE DEI PRODOTTI VERNICIANTI

NUMEROSITÀ: 59

Le imprese appartenenti al cluster sono specializzate nell'offerta di prodotti vernicianti: vernici, smalti, inchiostri, colle e adesivi (55% dei ricavi) e resine, cere, gomme naturali sintetiche e affini (10%).

Si tratta di società di capitali nel 66% dei casi, di società di persone nel 24% dei casi e di ditte individuali nel rimanente 10% dei casi. Dei 3 addetti complessivamente impiegati nell'attività uno è dipendente.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati a deposito/magazzino (216 mq) e uffici (47 mq).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (76% dei ricavi); sono presenti 5 agenti plurimandatari (nel 29% dei casi). Una parte dei ricavi deriva dalla vendita in sede (20%).

Le vendite sono rivolte prevalentemente alle imprese manifatturiere (55% dei ricavi) e, in misura minore, ad altri grossisti (16%). L'area di mercato coincide generalmente con l'intero territorio nazionale; in un elevato numero di casi i clienti si trovano anche al di fuori dei confini nazionali (32% dei casi nell'ambito U.E. e 32% dei casi nell'ambito extra U.E.).

Gli appartenenti al cluster si riforniscono principalmente dalle imprese produttrici italiane (51% degli acquisti), ma si rivolgono anche ad imprese di produzione e/o commerciali estere (31%).

CLUSTER 4 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE TESSILE E CONCIARIO

NUMEROSITÀ: 71

Il cluster è formato da imprese che operano nel mercato tessile e conciario (96% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di capitali (73% dei casi) e nell'attività risultano mediamente occupati 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le dimensioni dei locali destinati allo svolgimento dell'attività sono nella media rispetto a quelle rilevate nel settore: i depositi/magazzini occupano 223 mq e gli uffici 51 mq.

Occupandosi principalmente di coloranti per l'industria tessile (84% dei ricavi), la clientela è formata principalmente da imprese manifatturiere (81% dei ricavi). L'area di mercato è di carattere nazionale ed internazionale (23% dei casi nell'ambito U.E. e 37% dei casi nell'ambito extra U.E.).

La tipologia di commercializzazione prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (65% dei ricavi) ma una parte rilevante delle vendite (30%) viene effettuata in sede.

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato dai produttori italiani (60% degli acquisti).

CLUSTER 5 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE DELLA CHIMICA DI BASE

NUMEROSITÀ: 107

Il cluster è formato da operatori specializzati nella distribuzione di prodotti della chimica di base (61% dei ricavi), prevalentemente destinati ad ulteriore trasformazione da parte delle aziende chimiche (44% dei ricavi) e petrolchimiche (5%).

Si tratta principalmente di società di capitali (68% dei casi) in cui risultano occupati 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le strutture in cui viene svolta l'attività sono costituite da locali destinati a deposito/magazzino (205 mq) e uffici (66 mq).

I prodotti sono destinati principalmente alle imprese manifatturiere (55% dei ricavi) oppure ad altri grossisti (17%).

La distribuzione dei prodotti avviene sia all'ingrosso con vendita sul territorio (54% dei ricavi) che in sede (41%). L'area di mercato si estende dalla regione all'intero territorio nazionale.

Per l'approvvigionamento dei prodotti si rivolgono tanto ai produttori nazionali (43% degli acquisti) quanto alle imprese di produzione e/o commerciali estere (29%).

CLUSTER 6 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE NEL SETTORE AGRICOLO E DEL GIARDINAGGIO

NUMEROSITÀ: 56

Il cluster raggruppa imprese di grandi dimensioni che operano prevalentemente nella distribuzione di prodotti per il mercato agricolo e del giardinaggio (47% dei ricavi) e zootecnico (4%).

La vendita dei prodotti avviene per la maggior parte in sede (59% dei ricavi) ma si effettua anche la vendita sul territorio (33%), per la quale si dispone di 3-4 agenti non esclusivi (nel 23% dei casi).

Le dimensioni dei locali destinati allo svolgimento dell'attività sono superiori a quelle mediamente rilevate nel settore: i depositi/magazzini occupano 1.346 mq, gli uffici 119 mq e gli spazi all'aperto per il carico e scarico delle merci 1.340 mq. Poiché effettuano la vendita in sede sono presenti anche locali destinati all'esposizione e alla vendita della merce (305 mq nel 59% dei casi).

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza società di capitali (64% dei casi) e società di persone (29%). Tra i 7 addetti (di cui 5 dipendenti) complessivamente occupati nell'attività sono presenti un magazziniere e 2 venditori diretti (nel 30% dei casi).

Data la natura dei prodotti trattati, la tipologia di clientela prevalente è costituita dai produttori agricoli (42% dei ricavi) e dalle imprese manifatturiere (20%). L'area di mercato si estende dalla provincia all'intero territorio nazionale.

La principale fonte di approvvigionamento è rappresentata dai produttori (53% degli acquisti) e dai grossisti (18%) nazionali.

I soggetti appartenenti al cluster dispongono in media di 2 automezzi commerciali e 1-2 automezzi con portata superiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 7 – GROSSISTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 261

Le aziende appartenenti al cluster si caratterizzano per un'offerta non specializzata, nel senso che commercializzano prodotti destinati a più settori: edilizio (9% dei ricavi), elettrico e meccanico (9%), alimentare (8%), zootecnico (8%), farmaceutico (7%), altri mercati (28%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati a magazzino/deposito (130 mq) e uffici (50 mq).

Il cluster comprende sia società di capitali (56% dei casi) che altre tipologie di imprese: società di persone (23%) e ditte individuali (21%). Le aziende occupano in media 3 addetti di cui un dipendente.

Tra le modalità di vendita prevale l'ingrosso con vendita sul territorio (68% dei ricavi). La tipologia di clientela è costituita da imprese manifatturiere (47% dei ricavi), artigiani (12%) e grossisti (11%). L'area di mercato si estende dalla regione all'intero territorio nazionale.

Le aziende appartenenti al cluster ricorrono a più fonti di approvvigionamento: produttori nazionali (45% degli acquisti), imprese di produzione e/o commercializzazione estere (24%) e grossisti nazionali (20%).

CLUSTER 8 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE DELL'ANTINQUINAMENTO E TRATTAMENTO DELLE ACQUE

NUMEROSITÀ: 53

Il cluster raggruppa le imprese specializzate nella distribuzione di prodotti antinquinamento e per il trattamento delle acque (66% dei ricavi). I principali mercati serviti sono quello ambientale e della depurazione (42% dei ricavi), quello tessile/conciario (9%) e quello automobilistico (7%).

La maggior parte delle aziende appartenenti al cluster sono società di capitali (55% dei casi). Le rimanenti sono quasi equamente suddivise tra società di persone (21%) e ditte individuali (24%). Nell'attività sono coinvolti 3 addetti di cui 2 dipendenti.

La struttura di vendita è costituita da locali destinati a deposito/magazzino (213 mq) e uffici (52 mq).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (72% dei ricavi). Tra le tipologie di clientela rientrano le imprese manifatturiere (30% dei ricavi), gli enti pubblici e privati (21%) ed altri grossisti (17%). L'area di mercato si estende dalla regione all'intero territorio nazionale.

I principali fornitori dei prodotti commercializzati sono produttori (42% degli acquisti) e grossisti (30%) nazionali.

CLUSTER 9 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE DELLA DETERGENZA

NUMEROSITÀ: 133

Al cluster appartengono le imprese specializzate nella commercializzazione di prodotti sgrassanti e detergenti (56% dei ricavi) destinati al mercato automobilistico (48% dei ricavi) e della detergenza (13%).

Si tratta di imprese di piccole dimensioni, spesso condotte in forma di ditta individuale (44% dei casi), che operano con una struttura di dimensioni contenute sia in termini di risorse (in media 2 addetti) che di spazi disponibili: i locali destinati a deposito/magazzino occupano in media 145 mq e gli uffici 25 mq.

La modalità di commercializzazione prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (72% dei ricavi). I principali clienti delle aziende del cluster sono artigiani (37% dei ricavi), seguiti dalle imprese manifatturiere (19%) e dai commercianti al dettaglio (18%). L'area di mercato è prevalentemente provinciale e regionale.

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato dai produttori nazionali presso cui effettuano il 73% degli acquisti. Un quarto dei soggetti è concessionario/esclusivista di un produttore.

I soggetti appartenenti al cluster dispongono di un automezzo commerciale.

CLUSTER 10 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE AGRICOLO E DEL GIARDINAGGIO

NUMEROSITÀ: 181

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la distribuzione di prodotti destinati quasi esclusivamente al mercato agricolo e del giardinaggio (94% dei ricavi).

Le strutture sono formate da locali destinati a deposito/magazzino (190 mq), uffici (27 mq) e spazi all'aperto per il carico e scarico della merce (172 mq). In alcuni casi sono presenti anche piccoli locali destinati alla vendita al dettaglio; infatti, una parte dei ricavi deriva da tale tipologia di vendita (21% per il 40% dei soggetti).

Le imprese appartenenti al cluster sono suddivise quasi equamente tra società di capitali (30% dei casi), società di persone (31%) e ditte individuali (39%) ed occupano mediamente 2 addetti.

La commercializzazione avviene prevalentemente attraverso l'ingrosso con vendita in sede (58% dei ricavi). Essendo specializzate nel settore agricolo, per le aziende appartenenti al cluster la principale tipologia di clientela è costituita dai produttori agricoli (65% dei ricavi). L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Per l'approvvigionamento di merce ricorrono a produttori (50% degli acquisti) e grossisti (22%) nazionali.

I soggetti appartenenti al cluster dispongono di un automezzo commerciale.

CLUSTER 11 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL SETTORE DEI REAGENTI E/O STRUMENTAZIONE PER RICERCA E DIAGNOSTICA

NUMEROSITÀ: 28

Al cluster appartengono aziende specializzate nel commercio di reagenti e/o strumentazione per ricerca e diagnostica (83% dei ricavi) che servono il mercato ospedaliero/universitario e dei laboratori di analisi (74% dei ricavi) e quello farmaceutico (13%).

Per l'esercizio dell'attività dispongono di locali destinati a deposito/magazzino (126 mq) e uffici (116 mq).

Si tratta in prevalenza di società di capitali (71% dei casi) in cui risultano occupati 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Coerentemente con la specializzazione, la clientela è formata prevalentemente da enti pubblici e privati (58% dei ricavi), oltre che da imprese di produzione (19%). L'area di mercato è prevalentemente nazionale.

La modalità di commercializzazione prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (85% dei ricavi). Si avvalgono di 3-4 agenti monomandatari (nel 21% dei casi) e di 4-5 agenti plurimandatari (nel 46% dei casi).

I principali fornitori sono produttori o grossisti nazionali (54% degli acquisti), anche se la quota di acquisti effettuati presso produttori o distributori stranieri (38%) è superiore alla media del settore. Un quarto dei soggetti è concessionario/esclusivista di un produttore.

Per quanto riguarda i beni strumentali dispongono (nel 50% dei casi) di 1-2 celle refrigeranti.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto[4] / giacenza media[5]);
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) * 100 / ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 2 e 11;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 e 10.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 2, e 11;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 e 10.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- dal 1° ventile, per i cluster 2 e 11;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 6 e 8;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 7, 9 e 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM83U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,0910	1,0679	-	1,0505
Costo del venduto "Quota fino a 100.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 230.000 euro"	-	-	1,1746	-
Costo del venduto "Quota eccedente i 230.000 euro"	-	-	1,1137	-
Costo del venduto "Quota fino a 300.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota eccedente i 300.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 330.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	-	0,2373
Costo del venduto "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 970.000 euro"	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7420	1,0276	1,5343	1,1938
Valore dei beni strumentali	0,2865	-	-	0,1372
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,9087	1,9885	1,3593	1,0857
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	-
Totale Mq locali destinati a laboratorio di analisi + Totale Mq locali destinati a produzione di miscele o ad altre lavorazioni	-	-	203,6665	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti della chimica fine e specialità	-	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari	-	-	-	-
Costo del venduto relativo al mercato zootecnico	-	-	-	-
Costo del venduto relativo ai ricavi derivanti dalla produzione di miscele	-	0,3057	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM83U**

VARIABILI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Costo del venduto	1,0134	1,1167	-	1,0252
Costo del venduto “Quota fino a 100.000 euro”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 230.000 euro”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente i 230.000 euro”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 300.000 euro”	-	-	1,2266	-
Costo del venduto “Quota eccedente i 300.000 euro”	-	-	1,1378	-
Costo del venduto "Quota fino a 330.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	0,1571
Costo del venduto "Quota fino a 970.000 euro"	0,1212	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2379	0,9189	1,0339	0,9488
Valore dei beni strumentali	0,1880	0,2120	0,2624	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1785	1,4256	1,1553	1,7301
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	21.596,1113	22.846,6288	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	21.596,1113	22.846,6288	-
Totale Mq locali destinati a laboratorio di analisi + Totale Mq locali destinati a produzione di miscele o ad altre lavorazioni	-	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti della chimica fine e specialità	0,1466	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari	-	-0,0673	-	-
Costo del venduto relativo al mercato zootecnico	-	-	-0,0607	-
Costo del venduto relativo ai ricavi derivanti dalla produzione di miscele	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM83U**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del venduto	1,1402	1,0433	1,2338
Costo del venduto “Quota fino a 100.000 euro”	0,2051	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 230.000 euro”	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente i 230.000 euro”	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 300.000 euro”	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente i 300.000 euro”	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 330.000 euro"	-	0,1243	-
Costo del venduto "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 970.000 euro"	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2577	0,8583	0,7097
Valore dei beni strumentali	0,2123	0,2282	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8448	1,0472	1,3302
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	15.723,2591	9.063,9819	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	15.723,2591	9.063,9819	-
Totale Mq locali destinati a laboratorio di analisi + Totale Mq locali destinati a produzione di miscele o ad altre lavorazioni	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti della chimica fine e specialità	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari	-	-	-
Costo del venduto relativo al mercato zootecnico	-	-	-
Costo del venduto relativo ai ricavi derivanti dalla produzione di miscele	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq locali destinati a deposito/magazzino
- Mq locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce
- Mq locali destinati a laboratorio di analisi
- Mq locali destinati a produzione di miscele o ad altre lavorazioni
- Mq degli spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico

QUADRO G:

- Tipologia dell'offerta: Prodotti chimici di base e commodities
- Tipologia dell'offerta: Sgrassanti e detergenti
- Tipologia dell'offerta: Colle, adesivi, vernici, smalti ed inchiostri
- Tipologia dell'offerta: Materie plastiche e ausiliari
- Tipologia dell'offerta: Resine, cere, gomme naturali, sintetiche e affini
- Tipologia dell'offerta: Reagenti e/o strumentazione per ricerca e diagnostica
- Tipologia dell'offerta: Coloranti e ausiliari per industrie tessili e conciarie
- Tipologia dell'offerta: Prodotti antinquinamento e per il trattamento delle acque
- Tipologia dell'offerta: Prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari
- Tipologia di mercati servita: Ospedaliero/universitario e laboratori di analisi
- Tipologia di mercati servita: Tessile e della concia
- Tipologia di mercati servita: Automobilistico e mercati collegati (carrozzerie, officine meccaniche)
- Tipologia di mercati servita: Agricolo e del giardinaggio
- Tipologia di mercati servita: Ambientale e della depurazione
- Tipologia di mercati servita: Della detergenza
- Tipologia di mercati servita: Chimico (pitture, vernici ed inchiostri)
- Tipologia di mercati servita: Chimico (gomme e materie plastiche)
- Tipologia di mercati servita: Chimico (adesivi e sigillanti)
- Tipologia di mercati servita: Petrolchimico
- Tipologia di mercati servita: Chimico (altri settori)

QUADRO H:

- Addetti all'attività d'impresa: Addetti all'analisi chimica – Dipendenti – numero giornate retribuite
- Addetti all'attività d'impresa: Addetti alla produzione/miscelazione – Dipendenti – numero giornate retribuite

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM84U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 51.61.0 – Commercio all'ingrosso di macchine utensili per la lavorazione dei metalli e del legno;
- 51.62.0 – Commercio all'ingrosso di macchine per le costruzioni;
- 51.63.0 – Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria;
- 51.65.0 – Commercio all'ingrosso di altre macchine per l'industria, il commercio e la navigazione;
- 51.66.0 – Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM84).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 7.402. I questionari restituiti sono stati 5.683, pari al 76,8% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
51.61.0 – Commercio all'ingrosso di macchine utensili per la lavorazione dei metalli e del legno	1.427	1.151	80,7
51.62.0 – Commercio all'ingrosso di macchine per le costruzioni	647	470	72,6
51.63.0 – Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria	544	451	82,9
51.65.0 – Commercio all'ingrosso di altre macchine per l'industria, il commercio e la navigazione	3.560	2.634	74,0
51.66.0 – Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori	1.224	977	79,8
TOTALE	**7.402**	**5.683**	**76,8**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.604 questionari, pari al 28,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di offerta (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.079.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto del commercio di macchinari utilizzati da imprese, che possono essere, sia di produzione (lavorazione del legno, aziende tessili, ecc.) che di servizi (costruzioni, trasporti, commercio e agricole). Non sono rari comunque i casi di aziende che vendono al dettaglio, alcuni esempi sono rappresentati dalle macchine utilizzate per il giardinaggio e l'hobbystica.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- Servizi offerti;
- Ambito di utilizzo dei prodotti venduti;
- Modalità organizzativa.

Il fattore servizi offerti ha consentito di identificare i cluster delle imprese con una vasta offerta di servizi accessori, tra cui i più rilevanti sono collaudo, installazione, consulenza tecnica e formazione (cluster 2, 4, 5 e 7).

Il settore di utilizzo dei prodotti venduti ha contraddistinto quelle realtà specializzate in uno specifico settore (cluster 1, 2, 6, 7, 9 e 10) dall' ingrosso despecializzato (cluster 3, 4 e 8).

La modalità organizzativa ha permesso di individuare le imprese operanti prevalentemente su territorio tramite venditori/ agenti (cluster 5 e 8).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MACCHINARI PER L'EDILIZIA

NUMEROSITÀ: 319

Questo gruppo è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di prodotti utilizzati nel settore edile (72% dei ricavi).

I prodotti trattati sono prevalentemente macchine (35% dei ricavi) e attrezzature (34%).

Il 64% delle imprese del cluster ha indicato di aver effettuato il noleggio di macchinari ed attrezzature, da cui deriva il 17% dei ricavi.

Al cluster appartengono sia grossisti con vendita al banco (77% dei ricavi per il 61% dei soggetti) che sul territorio tramite venditori/agenti (62% dei ricavi per il 34% dei soggetti).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in: locali destinati a deposito/ magazzino (405 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (147 mq), locali destinati ad uffici (54 mq), spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (401 mq) e locali adibiti ad assistenza tecnica (176 mq per il 39% dei soggetti). Il cluster è formato da aziende che sono per il 74% società e per l'esattezza il 23% società di persone e il 51% società di capitali. Il personale occupato nell'attività dell'impresa è pari a 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da imprese (87% dei ricavi), su un'area di mercato che va dal livello provinciale al regionale.

Gli acquisti vengono effettuati perlopiù presso imprese produttrici in Italia, sia per prodotti standard (47% degli acquisti) che commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati (60% degli acquisti per il 27% dei soggetti) e grossisti (26% degli acquisti per il 48% dei soggetti).

CLUSTER 2 – GROSSISTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PRODOTTI PER IL SETTORE AGRICOLO E DELL'HOBBYSTICA/GIARDINAGGIO

NUMEROSITÀ: 161

A questo cluster appartengono grossisti che vendono prevalentemente prodotti utilizzati nel settore agricolo (46% dei ricavi) e dell'hobbystica/ giardinaggio (12%). I prodotti commercializzati sono in larga parte macchine (44% dei ricavi), attrezzature (19%) e ricambi (13%).

Queste aziende, oltre ai prodotti, offrono anche dei servizi accessori quali: l'installazione (60% dei soggetti), il collaudo (71%) e la consulenza tecnica e formazione (57%). Inoltre, più rilevante rispetto agli altri cluster (19%) la percentuale di imprese che offrono la consulenza finanziaria.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono maggiori rispetto agli altri cluster e si articolano in locali destinati a deposito/ magazzino (446 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (407 mq), locali destinati ad uffici (71 mq), locali adibiti ad assistenza tecnica (179 mq), spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (351 mq) e locali adibiti alla vendita al dettaglio (157 mq). Il cluster è formato da aziende che sono per il 79% società. Il personale impiegato nell'attività è pari a 7-8 addetti, di cui 5 dipendenti.

Si tratta prevalentemente di grossisti con vendita al banco (53% dei ricavi) e al dettaglio (18%). Inoltre nel 52% dei casi sono concessionari di aziende di produzione.

Anche in questo cluster la clientela è rappresentata prevalentemente dalle imprese (68% dei ricavi), inoltre, coerentemente con la modalità di vendita al dettaglio, rispetto agli altri cluster spiccano i ricavi provenienti dalla clientela privata (15%). L'area di mercato va dal livello provinciale al regionale.

L'approvvigionamento avviene principalmente presso: imprese produttrici in Italia per prodotti standard (42% degli acquisti) e per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati (22%), importatori/ concessionari di marche estere (16%) e altri grossisti (13%).

CLUSTER 3 – GROSSISTI CHE VENDONO PRODOTTI UTILIZZATI IN VARI SETTORI ECONOMICI

NUMEROSITÀ: 634

La gamma di prodotti offerti è rappresentata prevalentemente da macchine (40% dei ricavi), ricambi (15%), impianti (48% dei ricavi per il 17% delle imprese) e attrezzature (36% dei ricavi per il 32% delle imprese).

A questo cluster appartengono imprese che vendono prodotti commercializzati in vari ambiti tra cui spiccano la lavorazione del legno (64% dei ricavi per il 16% dei soggetti), la lavorazione metalli/meccanica (53% dei ricavi per il 22%) e il movimento terra (65% dei ricavi per il 17%).

Le modalità di vendita sono perlopiù l'ingrosso a libero servizio (91% dei ricavi per il 42% dei soggetti), l'ingrosso con vendita al banco (63% dei ricavi per il 12% dei soggetti) e l'ingrosso con vendita sul territorio (53% dei ricavi per il 12%).

Gli spazi fisici destinati all'esercizio dell'attività si articolano prevalentemente in: locali destinati a deposito e magazzino (138 mq) e locali destinati ad uffici (37 mq), mentre i locali per la vendita e l'esposizione della merce sono presenti per il 18% dei soggetti per un totale di 154 mq. Le aziende appartenenti a questo gruppo sono principalmente società sia di persone (24%) che di capitali (46%). Gli addetti all'attività dell'azienda sono 2-3, con presenza di personale dipendente nel 36% dei casi.

Il mercato di riferimento è costituito prevalentemente da imprese (77% dei ricavi), su un'area di mercato che va dal livello regionale al nazionale. Alcune aziende operano a livello internazionale, infatti il 48% dei ricavi per il 34% dei soggetti deriva dall'export.

I canali di approvvigionamento principali sono rappresentati da imprese produttrici in Italia per prodotti standard (34% degli acquisti) e a seguire imprese produttrici in Italia per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati, grossisti e imprese all'Estero.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI PRODOTTI E SERVIZI ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 548

Le aziende appartenenti a questo gruppo affiancano all'attività di vendita l'offerta di servizi quali: l'installazione (89% dei soggetti), il collaudo (88%) e la consulenza tecnica e formazione (65%). I ricavi derivano prevalentemente dalla vendita di macchine (37% dei ricavi), ma più rilevanti rispetto agli altri cluster risultano la vendita di impianti (18%) e l'assistenza tecnica (12%).

I settori di utilizzo dei prodotti offerti sono svariati, i più rilevanti sono rappresentati dalla lavorazione del legno (60% dei ricavi per il 21% dei soggetti), la lavorazione dei metalli/ meccanica (66% dei ricavi per il 35% dei soggetti) e l'alimentare.

A questo gruppo appartengono sia grossisti con vendita al banco (58% dei ricavi per il 21% dei soggetti) che a libero servizio (90% dei ricavi per il 48%).

Gli spazi fisici destinati all'esercizio dell'attività sono abbastanza contenuti e così articolati: locali destinati a deposito e magazzino (209 mq) e locali destinati ad uffici (47 mq); inoltre il 35% dei soggetti presenta 111 mq di locali adibiti ad assistenza tecnica e il 31% locali per la vendita e l'esposizione pari a 175 mq. Le aziende appartenenti a questo gruppo sono prevalentemente società (67%). Gli addetti all'attività dell'azienda sono 3-4, nel 56% dei casi è presente personale dipendente.

Il mercato di riferimento è costituito prevalentemente da imprese (84% dei ricavi), su un'area di mercato che va dal livello regionale al nazionale. Talvolta l'area di mercato si estende fino al livello internazionale, infatti per il 32% dei soggetti il 26% dei ricavi deriva dall'export.

I canali di approvvigionamento principali sono rappresentati da: imprese produttrici in Italia per prodotti standard (35% degli acquisti), imprese produttrici in Italia per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati (61% degli acquisti per il 35% dei soggetti) e seguono quelli da imprese all'Estero e grossisti.

CLUSTER 5 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SU TERRITORIO TRAMITE VENDITORI/AGENTI E OFFERTA DI SERVIZI ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 580

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla presenza di vendita prevalentemente sul territorio, da cui deriva l'80% dei ricavi. Tale vendita è effettuata tramite agenti, rappresentanti o altri intermediari (3 nel 50% dei casi) e venditori diretti (dipendenti) (2 nel 34% dei casi). Inoltre queste imprese oltre a commercializzare prodotti offrono anche dei servizi accessori quali: l'installazione (93% dei soggetti), il collaudo (92%) e la consulenza tecnica e formazione (77%).

La struttura è composta principalmente da: locali destinati a deposito/magazzino (320 mq), locali destinati ad uffici (102 mq), locali adibiti ad assistenza tecnica (85 mq) e un'impresa su due ha indicato 162 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce. Si tratta nella maggior parte dei casi di società di capitali (69%). In termini di personale i valori sono al di sopra della media, infatti la struttura è composta da 8 addetti, di cui 5-6 dipendenti.

I prodotti commercializzati sono rappresentati perlopiù da: macchine (38% dei ricavi), attrezzature (17%), ricambi (9%), accessori (6%) e impianti (33% dei ricavi per il 34% dei soggetti); inoltre il 7% dei ricavi deriva dall'assistenza tecnica.

Al cluster appartengono sia aziende che hanno indicato come attività prevalente quella di commercio all'ingrosso di macchine utensili per la lavorazione dei metalli e del legno (27% dei soggetti) che aziende di commercio all'ingrosso di altre macchine per l'industria, il commercio e la navigazione (60%). Il 28% dei soggetti presenta quale modalità organizzativa quella del concessionario, mentre nel 27% dei casi sono concessionari esclusivisti.

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente dalle imprese (83% dei ricavi). L'area di mercato di riferimento va dal livello regionale al nazionale e in alcuni casi si estende fino al livello internazionale, infatti il 14% dei ricavi per il 35% dei soggetti deriva dall'export.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano nella maggior parte dei casi presso imprese produttrici in Italia per prodotti standard (36% degli acquisti), imprese produttrici in Italia per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati (21%) e imprese all'Estero (20%).

CLUSTER 6 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI PRODOTTI PER IL SETTORE AGRICOLO

NUMEROSITÀ: 350

Questo cluster si contraddistingue per la vendita di prodotti utilizzati nell'ambito agricolo (73% dei ricavi) ai quali spesso si affiancano quelli dell'hobbystica/giardinaggio (26% dei ricavi per il 28% delle imprese).

I prodotti trattati sono prevalentemente macchine (37% dei ricavi), ricambi (28%) e attrezzature (13%).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività dalle aziende appartenenti a questo gruppo, società nel 60% dei casi, sono di dimensioni contenute e si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (211 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (88 mq) e spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci; inoltre il 37% dei soggetti presenta locali adibiti alla vendita al dettaglio pari a 67 mq. Il personale addetto all'attività dell'impresa è pari a 3-4 addetti; personale dipendente è presente nel 51% dei casi.

La modalità di vendita nettamente prevalente è rappresentata dalla vendita al banco (56% dei ricavi), alla quale un'impresa su due affianca quella al dettaglio (30% dei ricavi per il 51% dei soggetti).

La clientela di riferimento è rappresentata in larga parte da imprese (67% dei ricavi) e privati (15%), su un'area di mercato che va dal livello provinciale al regionale.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso imprese produttrici in Italia per prodotti standard (36% degli acquisti), grossisti (20%) e imprese produttrici in Italia per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati (64% degli acquisti per il 37% dei soggetti).

CLUSTER 7 – GROSSISTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE ATTREZZATURE UTILIZZATE NEL SETTORE DEL COMMERCIO/PUBBLICI ESERCIZI

NUMEROSITÀ: 349

Questo gruppo è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di prodotti utilizzati nell'ambito del commercio/pubblici esercizi (63% dei ricavi) e alimentari (60% dei ricavi per il 24% dei soggetti). I prodotti commercializzati sono in larga parte attrezzature (75% dei ricavi), a cui le aziende affiancano l'offerta dei servizi di installazione (74% dei soggetti) e collaudo (52%).

La dimensione della struttura è piuttosto ridotta con locali destinati principalmente a deposito/magazzino (143 mq) e ad uffici (36 mq). Locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce sono presenti per il 53% delle imprese (106 mq). Il cluster è formato da aziende che sono per il 61% società equamente ripartite tra società di capitali e società di persone. Il personale addetto all'attività dell'impresa è pari a 3-4 addetti; sono presenti 2-3 dipendenti per il 54% dei soggetti.

A questo gruppo appartengono sia imprese che adottano quale modalità di vendita prevalente quella sul territorio (82% dei ricavi per il 41% dei soggetti), che aziende che derivano gran parte dei ricavi da ingrosso con vendita al banco (64% dei ricavi per il 32%) e a libero servizio (83% dei ricavi per il 20%). Il 22% dei soggetti sono concessionari di aziende di produzione.

La clientela è costituita principalmente da imprese (78% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (52% dei ricavi per il 14% dei soggetti), su un'area di mercato che va dal livello provinciale al regionale.

Gli acquisti vengono realizzati in prevalenza presso imprese produttrici in Italia per prodotti standard (57% degli acquisti), imprese produttrici in Italia per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati (63% degli acquisti per il 32% dei soggetti) e grossisti (25% degli acquisti per il 37%).

CLUSTER 8 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SU TERRITORIO TRAMITE VENDITORI/AGENTI

NUMEROSITÀ: 426

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla presenza di vendita prevalentemente sul territorio tramite venditori/agenti, da cui deriva l'83% dei ricavi. Tale vendita è effettuata tramite agenti, rappresentanti o altri intermediari (in media 2).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (302 mq) e locali destinati ad uffici (92 mq). Si tratta nella maggior parte dei casi di società di capitali (67% dei soggetti). Il personale addetto all'attività dell'impresa è rappresentato da 6 addetti, di cui 3-4 dipendenti.

I prodotti commercializzati sono prevalentemente macchine (61% dei ricavi per il 40% delle imprese), componenti (63% dei ricavi per il 42% delle imprese), ricambi (21% dei ricavi per il 53% delle imprese), accessori (33% dei ricavi per il 50% delle imprese), utilizzati in svariati ambiti tra cui spiccano la lavorazione del legno, la lavorazione dei metalli/meccanica, l'alimentare, l'agricolo, l'elettrotecnico e la lavorazione materie plastiche/chimiche.

La tipologia di clientela è rappresentata perlopiù da imprese (77% dei ricavi). L'area di mercato di riferimento va dal livello regionale al nazionale e in alcuni casi si estende fino al livello internazionale, infatti il 24% dei ricavi per il 34% delle aziende proviene dall'export.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano prevalentemente presso imprese produttrici in Italia per prodotti standard (39% degli acquisti) e imprese all'Estero (24%).

CLUSTER 9 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI UTILIZZATI NEL SETTORE DELLA LAVORAZIONE DEI METALLI/MECCANICA

NUMEROSITÀ: 402

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di prodotti utilizzati nell'ambito della lavorazione dei metalli/meccanica (73% dei ricavi). I prodotti trattati sono prevalentemente utensili, sia industriali (43% dei ricavi) che manuali (31% dei ricavi per il 44% delle imprese), macchine (46% dei ricavi per il 42%) e attrezzature (24 dei ricavi per il 45%).

A questo gruppo appartengono sia aziende che ricorrono principalmente alla vendita sul territorio (80% dei ricavi per il 40% dei soggetti), che aziende con vendita al banco (63% dei ricavi per il 40%) ed a libero servizio (84% dei ricavi per il 21%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si suddividono in: locali destinati a deposito/magazzino (199 mq), locali destinati ad uffici (50 mq), locali destinati a vendita e esposizione della merce (165 mq per il 39% dei soggetti). Il cluster è formato da aziende che sono società nel 71% dei casi. Il personale occupato nell'attività dell'impresa è pari a 4-5 addetti, e nel 54% dei casi si registra la presenza di 3 dipendenti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da imprese (88% dei ricavi), su un'area di mercato che va dal livello provinciale al regionale.

Gli acquisti più frequentemente vengono effettuati presso imprese produttrici in Italia per prodotti standard (42% degli acquisti), grossisti (30% degli acquisti per il 51% delle imprese) e importatori/concessionari di marche estere (34% degli acquisti per il 41% delle imprese).

CLUSTER 10 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI PER IL SETTORE TESSILE

NUMEROSITÀ: 306

A questo cluster appartengono imprese che commercializzano prodotti utilizzati prevalentemente nel settore tessile (83% dei ricavi). I prodotti maggiormente venduti sono macchine (44% dei ricavi), ricambi (19%) e accessori (15%); inoltre il 58% delle aziende ha indicato ricavi derivanti dall'assistenza tecnica (12%). Tra i servizi offerti si evidenziano l'installazione nel 68% dei casi e il collaudo nel 58% dei casi.

A questo gruppo appartengono sia le aziende che utilizzano principalmente la vendita sul territorio (71% dei ricavi per il 28% dei soggetti), che quelle con vendita a libero servizio (80% dei ricavi per il 22%) e al banco (68% dei ricavi per il 50%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono rappresentate da: locali destinati a deposito e magazzino (190 mq), locali destinati ad uffici (39 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (83 mq per il 50% dei soggetti) e locali adibiti ad assistenza tecnica (100 mq per il 51%). Le aziende del cluster, nel 70% dei casi società, occupano 4 addetti. Per il 58% delle imprese è presente personale dipendente (3).

La clientela è costituita per l'84% dei ricavi da imprese, su un'area di mercato che va dal livello regionale al nazionale, che spesso si estende fino al livello internazionale, infatti il 28% dei ricavi per il 42% dei soggetti deriva dall'export.

Gli acquisti vengono principalmente effettuati presso imprese produttrici in Italia per prodotti standard, grossisti, importatori/concessionari di marche estere e imprese produttrici in Italia per prodotti commercializzati su licenza esclusiva e/o personalizzati. Per il 62% delle imprese il 34% degli acquisti riguarda macchinari usati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = valore aggiunto[5]/(numero addetti[6]*1000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (margine operativo lordo[7]*100) /ricavi;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto /giacenza media [8]).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 5 e 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 7, 8 e 10;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3 e 6.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 6, 7, 9 e 10;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 8.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9 e 10;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.
[5] Valore Aggiunto = Ricavi - Costo del Venduto - Costo per la produzione di servizi - Spese per acquisti di servizi.
[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[7] Margine Operativo Lordo = Ricavi – Costo del venduto - Costo per la produzione di servizi - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Spese per acquisti di servizi.
[8] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"[9], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio - economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile " costo del venduto ".

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[10];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[10] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM84U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,1292	1,0419	1,1036	1,1087	1,1223
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9525	1,2551	1,1175	1,2733	1,3306
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4241	0,9465	1,1288	1,0446	0,9092
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero) e Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	7.743,7810	-	3.262,4411	2.755,1445	7.774,0308
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	-	-	38,8680
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7	-	-	12,6735	13,9903	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8	-	4,5352	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,9	0,9831	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-0,0569
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree a alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0142	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-	-0,0569
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0142	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM84U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto	1,0704	1,2321	1,1319	1,1842	1,1072
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1368	1,2143	1,3328	0,8260	0,9851
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0745	0,7013	1,0406	0,6743	0,7934
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero) e Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	3.361,9816	4.230,6955	7.499,6629	5.120,8793	3.973,6562
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	14,4906	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7	8,8113	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8	-	2,6083	-	4,3120	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,9	-	-	-	-	1,6773

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0315	-0,0586	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree a alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	0,0223	-	0,0236
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0315	-0,0586	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	0,0223	-	0,0236

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio.

Quadro B:

- Mq dei locali per la vendita e l'esposizione della merce
- Mq dei locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce.

Quadro G:

- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori/agenti)
- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio
- Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio autorizzata da apposita licenza
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Impianti
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Attrezzature
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Ricambi
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Accessori
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Componenti
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Utensili industriali
- Tipologia dell'offerta: Prodotti commercializzati - Utensili manuali
- Tipologia dell'offerta: Servizi commercializzati - Noleggio di macchinari e attrezzature
- Tipologia dell'offerta: Servizi commercializzati - Assistenza tecnica
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Lavorazione dei metalli/Meccanica
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Alimentare
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Tessile
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Agricolo
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Movimento terra
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Edilizia
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Commercio/Pubblici Esercizi
- Ambito di utilizzo dei prodotti commercializzati: Hobbystica/Giardinaggio
- Altri servizi offerti: Installazione
- Altri servizi offerti: Collaudo
- Altri servizi offerti: Consulenza tecnica e formazione
- Altri servizi offerti: Consulenza finanziaria
- Altri dati specifici: Ricavi derivanti dalla vendita al dettaglio di prodotti provenienti dal proprio magazzino all'ingrosso.

Quadro H:

- Modalità organizzativa: Concessionario
- Modalità organizzativa: Concessionario esclusivista di un produttore

- Addetti all'attività di impresa: Addetti alla vendita al dettaglio - Dipendenti: numero giornate retribuite
- Addetti all'attività di impresa: Agenti / rappresentanti e altri intermediari - Non dipendenti: numero
- Costi e spese specifici: Spese per servizi, offerti alla propria clientela, affidati a terzi

Quadro I:

- Beni strumentali: Muletti e carrelli elettrici
- Beni strumentali: Officina attrezzata per assistenza e riparazioni

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM85U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.26.0 - Commercio al dettaglio di prodotti del tabacco e di altri generi di monopolio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM85).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 17.085. I questionari restituiti sono stati 15.134, pari al 88,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 2.346 questionari, pari al 15,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 12.788.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, ai vari servizi offerti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha permesso di classificare gli esercizi commerciali in esame in 9 gruppi omogenei, che descrivono adeguatamente le diverse tipologie di operatori riscontrabili nel settore del commercio al dettaglio di prodotti del tabacco ed altri generi di monopolio.

Data l'uniformità dell'assortimento base comune a tutti gli esercizi del settore, la presenza di aggi per gran parte delle merceologie trattate e la riserva di attività stabilita dalla legge, gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i modelli di business sono i seguenti:

- fattore dimensionale;
- specializzazione dell'assortimento "non tabacco";
- localizzazione;
- prestazione di servizi accessori.

Sulla base del fattore dimensionale è possibile fare una distinzione tra i dettaglianti di dimensioni ridotte (cluster 5) e quelli di dimensioni maggiori (cluster 6 e 9).

La specializzazione dell'assortimento "non tabacco" ha permesso di identificare le seguenti categorie:

- articoli per fumatori (cluster 1);
- giornali (cluster 2);
- drogheria (cluster 7);
- altre merceologie complementari, quali cartoleria, profumeria, giochi e giocattoli (cluster 8).

La localizzazione ha permesso di isolare i soggetti presenti nei centri commerciali al dettaglio (cluster 4).

La prestazione di servizi accessori ha consentito di individuare due cluster per i quali il servizio di ricevitoria lotto rappresenta una quota consistente dei ricavi (cluster 3 e 9), mentre gli altri servizi accessori prestati (fotocopie e

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

distributore automatico di sigarette) essendo trasversali all'intera categoria e rappresentando quote marginali dei ricavi non hanno consentito ulteriori distinzioni.

CLUSTER 1 – TABACCHERIE CON ASSORTIMENTO FOCALIZZATO SU SIGARI, PIPE ED ARTICOLI PER FUMATORI

NUMEROSITÀ: 124

Il cluster comprende le tabaccherie che presentano un assortimento rivolto prevalentemente alla clientela fumatrice, infatti la somma delle merceologie tipiche (sigari, pipe, articoli per fumatori etc.) rappresenta il 24% dei ricavi complessivi.

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 98% ditte individuali, con una struttura composta in media da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 30 mq di spazi destinati alla vendita, da 10 mq di magazzino e da vetrine per circa 3 metri lineari.

La peculiarità dell'assortimento offerto è costituita dalla presenza di articoli destinati ad una clientela selezionata di fumatori che oltre alla varietà di sigarette presente in qualsiasi tabaccheria può trovare in questi esercizi specializzati sigari, pipe, accessori per la conservazione dei tabacchi e dei sigari, tranciasigari, nettapipe, accendini per pipe e quant'altro necessario alle esigenze specifiche del conoscitore.

L'assortimento è costituito oltre che da sigarette, tabacchi e fiammiferi (33% dei ricavi) da articoli per fumatori (19%), sigari e sigaretti (4%), pipe (5%), sono presenti inoltre merceologie accessorie quali pastigliaggi (7%), valori bollati e postali (5%), schede telefoniche e ricariche (4%). Nel 38% dei casi viene effettuata anche l'attività di ricevitoria giochi con un incidenza sui ricavi del 12%.

La tipologia di vendita è sia assistita (48% dei casi) che mista (27%).

Tra i servizi offerti si rilevano la fotocopiatura (20% dei casi) ed il distributore automatico di sigarette (26%).

Gli acquisti vengono effettuati sia dai monopoli (59% degli acquisti) che da grossisti (32%).

La dotazione di beni strumentali comprende in media un bancone, 10 metri lineari di scaffali, 4 metri lineari di espositori ed un punto cassa. Ove presente l'attività di ricevitoria giochi si rileva la presenza in media di un terminale per ricevitoria giochi.

CLUSTER 2 – TABACCHERIE CON ASSORTIMENTO ESTESO AL COMPARTO EDITORIA

NUMEROSITÀ: 833

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per l'affiancamento di prodotti editoriali alle merceologie tipiche del comparto.

L'assortimento è, infatti, costituito da giornali e riviste (33% dei ricavi), sigarette, tabacchi e fiammiferi (34% dei ricavi), schede telefoniche e ricariche (4%), valori bollati e postali (3%) ed articoli di cartoleria (3%). Nel 58% dei casi viene effettuata anche l'attività di ricevitoria giochi con un incidenza sui ricavi del 13%.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 97% ditte individuali con una struttura composta da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 34 mq di spazi destinati alla vendita, da 10 mq di magazzino, e da vetrine per circa 3 metri lineari.

La tipologia di vendita è sia assistita (39% dei casi) che mista (41%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (59% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (30%).

La dotazione di beni strumentali comprende in media un bancone, 12 metri lineari di scaffali, 5 metri lineari di espositori ed un punto cassa. Ove presente l'attività di ricevitoria giochi si rileva la presenza di un terminale per ricevitoria giochi.

CLUSTER 3 – PICCOLE TABACCHERIE CON RICEVITORIA LOTTO E GIOCHI

NUMEROSITÀ: 3.005

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per le dimensioni ridotte e per l'offerta del servizio di ricevitoria dal quale deriva il 31% dei ricavi.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 26 mq di spazi destinati alla vendita, da 6 mq di magazzino, e da vetrine per circa 2 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (42% dei ricavi), valori bollati e postali (4%) e pastigliaggi (4%). Nel 36% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 18% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (54% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (75% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (18%).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente un bancone, 9 metri lineari di scaffali, 2 metri lineari di espositori, un punto cassa ed un terminale per ricevitoria giochi.

CLUSTER 4 – TABACCHERIE LOCALIZZATE IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 249

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per la localizzazione all'interno di un centro commerciale al dettaglio.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 96% ditte individuali con una struttura composta da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 27 mq di spazi destinati alla vendita, da 7 mq di magazzino, e da vetrine per circa 2 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (62% dei ricavi), schede telefoniche e ricariche (6%), valori bollati e postali (3%). Nel 55% dei casi si effettua un sevizio di ricevitoria lotto/giochi dal quale deriva il 19% dei ricavi, nel 19% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 13% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (52% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (81% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (15%).

La dotazione di beni strumentali comprende un bancone, 7 metri lineari di scaffali, 4 metri lineari di espositori, un punto cassa ed un terminale per ricevitoria giochi.

Data la localizzazione particolare è da segnalare che il 7% dei soggetti appartenenti al cluster è costituito da rivendite speciali.

CLUSTER 5 – ESERCIZI DI DIMENSIONI RIDOTTE CON ASSORTIMENTO RISTRETTO AL SOLO COMPARTO TABACCHI

NUMEROSITÀ: 3.330

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per le dimensioni inferiori rispetto a quelle degli altri gruppi e per l'assortimento concentrato quasi esclusivamente sui tabacchi.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 99% ditte individuali con una struttura molto semplice che nella maggior parte dei casi non dispone di personale dipendente.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 18 mq di spazi destinati alla vendita, da 4 mq di magazzino, e da vetrine per circa 2 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (75% dei ricavi), schede telefoniche e ricariche (4%), valori bollati e postali (5%). Nel 25% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 10% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (55% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (85% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (11%).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente un bancone, 6 metri lineari di scaffali, 2 metri lineari di espositori ed un punto cassa.

CLUSTER 6 – ESERCIZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 2.110

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per le dimensioni maggiori rispetto alla media del settore e l'assortimento despecializzato.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta in media da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività, di dimensioni superiori alla media del settore, sono costituiti da 48 mq di spazi destinati alla vendita, da 21 mq di magazzino, e da vetrine per circa 5 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (52% dei ricavi), schede telefoniche e ricariche (6%), pastigliaggi (4%), valori bollati e postali (6%) ed altre merceologie con quote di ricavi marginali. Nel 70% dei casi si effettua un sevizio di ricevitoria lotto/giochi dal quale deriva il 16% dei ricavi, nel 49% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 33% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è sia assistita (51% dei casi) che mista (29%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (72% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (21%).

La dotazione di beni strumentali comprende 2 banconi, 13 metri lineari di scaffali, 4 metri lineari di espositori, un punto cassa ed un terminale per giochi e lotto.

CLUSTER 7 – TABACCHERIE CON FOCALIZZAZIONE DELL'ASSORTIMENTO SUL COMPARTO DROGHERIA

NUMEROSITÀ: 135

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta in media da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 32 mq di spazi destinati alla vendita, da 10 mq di magazzino, e da vetrine per circa 3 metri lineari.

La particolarità distintiva dell'assortimento degli appartenenti al cluster è la presenza di articoli di drogheria e pastigliaggi che rendono questi esercizi assimilabili a piccole drogherie.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (47% dei ricavi), articoli di drogheria (12%), schede telefoniche e ricariche (4%), pastigliaggi (5%) e valori bollati e postali (3%). Nel 50% dei casi si effettua un sevizio di ricevitoria lotto/giochi dal quale deriva il 16% dei ricavi, nel 24% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 18% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è sia assistita (41% dei casi) che mista (25%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (66% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (29%).

La dotazione di beni strumentali comprende un bancone, 11 metri lineari di scaffali, 2 metri lineari di espositori, un punto cassa e ove presente il servizio un terminale per giochi e lotto.

CLUSTER 8 – TABACCHERIE CON ASSORTIMENTO ESTESO A MERCEOLOGIE COMPLEMENTARI

NUMEROSITÀ: 1.665

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta in media da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 33 mq di spazi destinati alla vendita, da 10 mq di magazzino, e da vetrine per circa 3 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (39% dei ricavi), pastigliaggi (11%), articoli di cartoleria (8%), articoli di profumeria (5%), schede telefoniche e ricariche (4%), giochi e giocattoli (4%), valori bollati e postali (3%). Nel 49% dei casi si effettua un sevizio di ricevitoria lotto/giochi dal quale deriva il 12% dei ricavi, nel 31% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 30% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è sia assistita (52% dei casi) che mista (28%).

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 26 mq di spazi destinati alla vendita, da 6 mq di magazzino, e da vetrine per circa 2 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (42% dei ricavi), valori bollati e postali (4%) e pastigliaggi (4%). Nel 36% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 18% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (54% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (75% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (18%).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente un bancone, 9 metri lineari di scaffali, 2 metri lineari di espositori, un punto cassa ed un terminale per ricevitoria giochi.

CLUSTER 4 – TABACCHERIE LOCALIZZATE IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 249

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per la localizzazione all'interno di un centro commerciale al dettaglio.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 96% ditte individuali con una struttura composta da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 27 mq di spazi destinati alla vendita, da 7 mq di magazzino, e da vetrine per circa 2 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (62% dei ricavi), schede telefoniche e ricariche (6%), valori bollati e postali (3%). Nel 55% dei casi si effettua un sevizio di ricevitoria lotto/giochi dal quale deriva il 19% dei ricavi, nel 19% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 13% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (52% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (81% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (15%).

La dotazione di beni strumentali comprende un bancone, 7 metri lineari di scaffali, 4 metri lineari di espositori, un punto cassa ed un terminale per ricevitoria giochi.

Data la localizzazione particolare è da segnalare che il 7% dei soggetti appartenenti al cluster è costituito da rivendite speciali.

CLUSTER 5 – ESERCIZI DI DIMENSIONI RIDOTTE CON ASSORTIMENTO RISTRETTO AL SOLO COMPARTO TABACCHI

NUMEROSITÀ: 3.330

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per le dimensioni inferiori rispetto a quelle degli altri gruppi e per l'assortimento concentrato quasi esclusivamente sui tabacchi.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 99% ditte individuali con una struttura molto semplice che nella maggior parte dei casi non dispone di personale dipendente.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 18 mq di spazi destinati alla vendita, da 4 mq di magazzino, e da vetrine per circa 2 metri lineari.

L'assortimento è costituito da sigarette, tabacchi e fiammiferi (75% dei ricavi), schede telefoniche e ricariche (4%), valori bollati e postali (5%). Nel 25% dei casi è presente il distributore automatico di sigarette e nel 10% dei casi si effettua il servizio di fotocopiatura.

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (55% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da monopoli (85% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (11%).

La dotazione di beni strumentali comprende mediamente un bancone, 6 metri lineari di scaffali, 2 metri lineari di espositori ed un punto cassa.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = valore aggiunto[4]/(numero addetti [5] * 1.000);

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell' indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 6;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 8;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 4, 7;
- dal 6° al 19° ventile, per il cluster 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

La variabile dipendente non comprende i ricavi delle attività per le quali si percepiscono aggi o ricavi fissi e, di conseguenza, sono state neutralizzate le componenti promiscue relative ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nella definizione della "funzione di ricavo" sono state neutralizzate le componenti promiscue relative ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso in base al margine lordo.

I ricavi netti derivanti da attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso possono essere considerati come il margine lordo relativo a dette attività.

Pertanto la neutralizzazione dei dati promiscui, relativi ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso, può ragionevolmente essere operata in base all'incidenza dei ricavi netti derivanti da attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso sul margine lordo complessivo aziendale[6].

I dati promiscui interessati alla neutralizzazione sono stati quelli riferiti:

- al personale addetto all'attività;
- al costo per la produzione di servizi;
- alle spese per il personale dipendente;
- alle spese per acquisti di servizi;

---

[4] Valore aggiunto = (ricavi + aggi e proventi derivanti dalla vendita di generi soggetti a ricavo fisso- costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi).

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Il margine lordo viene calcolato come (ricavi – costo del venduto).
Il costo del venduto è pari a (esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali).

- al valore dei beni strumentali.

Utilizzando l'incidenza sopra descritta i dati promiscui vengono depurati della componente relativa alle attività di vendita di generi ad aggio o a ricavo fisso.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM85U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente + Spese per acquisti di servizi	1,4402	1,3206	1,3636

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente + Spese per acquisti di servizi	1,4062	1,3812	1,3624

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente + Spese per acquisti di servizi	1,3539	1,4213	1,3551

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Dipendenti a tempo pieno (numero giornate retribuite)
- Dipendenti a tempo parziale (numero giornate retribuite)
- Apprendisti (numero giornate retribuite)
- Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio (numero giornate retribuite)
- Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa (numero)
- Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A5 (numero)
- Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)
- Familiari diversi da quelli di cui al rigo A7 che prestano attività nell'impresa (numero)
- Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)
- Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al A9 (numero)
- Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)
- Soci diversi da quelli di cui al rigo A11 (numero)
- Amministratori non soci (numero)

QUADRO B:

- Mq dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Mq dei locali destinati a deposito e/o magazzino
- Metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine)
- Localizzazione (1=autonoma; 2=in centro commerciale al dettaglio)
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni in caso di localizzazione non autonoma

QUADRO G:

- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Sigarette, tabacchi e fiammiferi
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Sigari e sigaretti
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Valori bollati e postali
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Schede telefoniche/ ricariche
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Abbonamenti biglietti e tessere per il trasporto pubblico e ferroviario
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Biglietti di lotterie e gratta e vinci
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Tessere e biglietti per parcheggio
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Tessere Viacard
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Giornali e riviste
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Ricevitoria lotto/ giochi ed altri servizi (bollo auto, canone Rai etc.)
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Pipe
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli per fumatori (accendini, trancia sigari, scovolini, cura pipe, bocchini, filtri, umidificatori, scatole per tabacco e per sigari, sacche per tabacco, cartine, macchinette arrotola sigarette, reggipipe, sacche porta pipe, etc.)
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli di drogheria
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Pastigliaggi (confetteria, caramelle, dolciumi, etc.)
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli di cartoleria (cartoline, biglietti di auguri, carta da lettere, carta da regalo, penne, matite, cancelleria varia, etc.)

- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli di bigiotteria
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli di profumeria e cosmetici
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli di pelletteria
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli igenico-sanitari
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Articoli per la fotografia
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Giochi e giocattoli
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Souvenir
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Libri
- Prodotti merceologici venduti/ servizi offerti: Gadgets

QUADRO I:

- Beni strumentali: Banconi
- Beni strumentali: Terminali per ricevitoria/ giochi ed altri servizi
- Beni strumentali: Terminali per ricariche telefoniche

ALLEGATO 9

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM86U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.63.2 – Commercio effettuato per mezzo di distributori automatici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM86).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.320. I questionari restituiti sono stati 1.195, pari al 90,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 305 questionari, pari al 25,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività e servizi offerti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 890.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'offerta, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Le aziende operanti in questo settore si occupano della somministrazione di alimenti e bevande e della vendita di prodotti non deperibili, attraverso il sistema dei distributori automatici.

Le macchine sono installate nella maggior parte dei casi in uffici, aziende, luoghi pubblici e comunità in genere. Per quanto riguarda il mercato di riferimento delle aziende operanti in questo settore è importante quindi fare una distinzione tra le macchine ubicate in luoghi ad accesso limitato e quelle ubicate in luoghi senza limitazioni di accesso al pubblico.

Talvolta queste imprese commerciali affiancano all'attività di vendita e somministrazione l'offerta di servizi a terze imprese. I servizi offerti sono rappresentati nella maggior parte dei casi dalla manutenzione dei distributori automatici e dall'approvvigionamento/assortimento prodotti.

L'analisi svolta per le imprese appartenenti a questo settore ha permesso di classificare le aziende in cinque gruppi omogenei che rappresentano le diverse realtà riscontrabili.

I fattori che caratterizzano principalmente le aziende oggetto di analisi sono:

- dimensione della struttura;
- tipologia dell'offerta;
- tipologia di attività.

Il fattore dimensionale ha consentito di identificare il cluster delle imprese con una struttura organizzativa più articolata (cluster 3).

La tipologia di prodotti offerti ha distinto le realtà in cui l'offerta è piuttosto specializzata (cluster 2 e 4) da quelle in cui l'offerta è despecializzata (cluster 1 e 5).

La tipologia di attività ha permesso di individuare all'interno dei gruppi quelle aziende che vendono e/o somministrano prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi senza limitazioni di accesso (cluster 5).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – AZIENDE CON UN ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 307

Questo cluster è formato da aziende che sono per il 67% dei casi ditte individuali e per la restante parte società. Il personale impiegato nell'attività dell'impresa è pari a 1 o 2 addetti. Gli spazi destinati a magazzino sono di dimensioni contenute (51 mq).

Le macchine utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono 50 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 21 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni, 14 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni e 13 distributori automatici di bevande fredde.

La tipologia di attività prevalente per le aziende di questo gruppo è la somministrazione di alimenti e bevande attraverso distributori automatici ubicati in luoghi ad accesso limitato (93% dei ricavi).

La gamma dei prodotti offerti è piuttosto diversificata e rappresentata prevalentemente da bevande calde da infusione (60% degli acquisti), bevande fredde (22%) e snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (15%).

Gli acquisti vengono effettuati in larga parte tramite grossisti (75% degli acquisti).

CLUSTER 2 - AZIENDE CON UN AMPIO ASSORTIMENTO DI ALIMENTI E BEVANDE FREDDE

NUMEROSITÀ: 139

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per essere specializzate nella somministrazione di bevande fredde (34% degli acquisti), snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (35%) e gelati (3%). La tipologia di attività prevalente per le aziende di questo gruppo è rappresentata dalla somministrazione di alimenti e bevande attraverso distributori automatici ubicati in luoghi ad accesso limitato (94% dei ricavi).

Si tratta di aziende che presentano locali destinati a magazzino di dimensioni contenute (46 mq). Per quanto riguarda la dotazione strumentale si rilevano 14 distributori automatici di bevande fredde e 12 distributori di snack dolci, snack salati, panini, pasti. Nel 27% dei casi sono presenti 38 erogatori di acqua di sorgente e, nel 32% dei casi, 3 distributori di gelati.

Le imprese del modello sono nella maggior parte dei casi ditte individuali (69%) e risultano impiegati nell'attività 1 o 2 addetti.

Questi tipi di realtà operano in forma indipendente, approvvigionandosi prevalentemente presso grossisti (64% degli acquisti) e produttori in Italia (33%).

CLUSTER 3 – AZIENDE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 142

Questo cluster si contraddistingue per la grande dimensione della struttura; infatti le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono maggiori rispetto agli altri cluster e si articolano in locali destinati a deposito e magazzino (221 mq), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (59 mq), spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico (58 mq), locali destinati alla manutenzione delle macchine (45 mq) e locali destinati ad uffici (61 mq). Anche in termini di personale i valori sono al di sopra della media, infatti la struttura è composta da 8 addetti, di cui 6 dipendenti, tra cui si rileva la presenza di 4 addetti al rifornimento e un addetto alla manutenzione.

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono nella quasi totalità dei casi società (86% dei soggetti).

L'offerta risulta piuttosto diversificata; i prodotti trattati sono infatti rappresentati da bevande calde da infusione (61% degli acquisti), bevande fredde (21%) e snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (16%). Coerentemente con la dimensione della struttura anche la dotazione strumentale risulta superiore agli altri cluster, infatti le aziende appartenenti a questo gruppo mediamente sono in possesso di 368 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 96 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni, 79 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni, 80 distributori automatici di bevande fredde, 26 erogatori di acqua di sorgente e 53 distributori di snack dolci, salati, panini, pasti.

La maggiore dimensione dell'attività è dimostrata anche dalla consistente presenza di spese sostenute per approvvigionamento/assortimento dei distributori automatici da parte di terzi (circa 23.800 euro) e costi sostenuti per carburante per autotrazione (circa 11.620 euro).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati tramite produttori in Italia (60% degli acquisti) e grossisti (38%).

CLUSTER 4 – AZIENDE SPECIALIZZATE NELLA SOMMINISTRAZIONE DI BEVANDE CALDE DA INFUSIONE

NUMEROSITÀ: 219

Le aziende che appartengono a questo gruppo sono caratterizzate da un assortimento costituito quasi esclusivamente da bevande calde da infusione (89% degli acquisti). Coerentemente con la tipologia di prodotti trattati i distributori che si riscontrano più di frequente in queste realtà sono: 209 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 27 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni e 7 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni. Queste macchine sono ubicate quasi esclusivamente in luoghi con limitazioni di accesso.

Le dimensioni dei locali destinati a deposito e magazzino sono contenute (50 mq).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (54% dei casi) e per la restante parte di società. L'attività coinvolge 2 addetti, con un dipendente in alcuni casi.

L'approvvigionamento avviene principalmente tramite grossisti (64% degli acquisti) e produttori in Italia (33%).

CLUSTER 5 – AZIENDE CHE VENDONO E/O SOMMINISTRANO PRODOTTI ATTRAVERSO DISTRIBUTORI AUTOMATICI UBICATI IN LUOGHI SENZA LIMITAZIONI DI ACCESSO

NUMEROSITÀ: 73

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dall'attività di vendita e/o somministrazione dei prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi senza limitazioni di accesso (83% dei ricavi).

Inoltre i soggetti appartenenti a questo gruppo presentano un'offerta piuttosto diversificata in quanto, alla somministrazione di bevande calde da infusione (51% degli acquisti), affiancano anche quella di bevande fredde (18%), snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (11%) e prodotti non alimentari (11%).

La dotazione strumentale destinata all'esercizio dell'attività è rappresentata da 20 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni, 8 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni, 13 distributori automatici di bevande fredde e 13 distributori automatici di snack dolci, salati, panini, pasti. Nell'11% dei casi si rileva la presenza di 64 distributori automatici di generi non alimentari. I locali destinati a deposito e/o magazzino sono pari a 63 mq.

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (59% dei casi). Gli addetti all'attività dell'impresa sono pari a 2, di cui un dipendente in alcuni casi.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano nella maggior parte dei casi tramite produttori in Italia (42% degli acquisti) e grossisti (51%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto[4] / giacenza media[5]);
- ***ricarico*** = ricavi / costo del venduto;
- ***produttività per addetto*** = ricavi / (numero addetti[6] * 1.000).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4 e 5.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3 e 5;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1 e 4.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4 e 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 9.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 9.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM86U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,3116	1,3003	1,3895	1,5148	1,0291
Costo del venduto "Quota fino a 60.000 euro"	0,3755	0,4118	-	0,3706	0,4752
Costo del venduto "Quota fino a 300.000 euro"	-	-	0,1817	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7722	0,7879	1,1593	0,9228	1,6399
Valore dei beni strumentali	0,0904	0,0918	0,1056	0,0648	0,1256
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,6779	1,2919	0,6352	0,4593	0,9422
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.414,0646	12.347,7524	17.924,3672	11.544,9730	18.925,3143
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	16.414,0646	12.347,7524	17.924,3672	11.544,9730	18.925,3143

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	0,0922	-	-	0,1226	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 9.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq dei locali destinati a deposito e magazzino
- Mq dei locali destinati alle operazioni di manutenzione delle macchine

QUADRO G:

- Tipologia di attività e servizi offerti: Vendita / somministrazione prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi senza limitazioni di accesso – percentuale sui ricavi
- Tipologia di attività e servizi offerti: Vendita / somministrazione prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi ad accesso limitato – percentuale sui ricavi
- Tipologia dell'offerta: Bevande calde da infusione (caffè, tè, cioccolato, ecc..) – percentuale sugli acquisti
- Tipologia dell'offerta: Bevande fredde – percentuale sugli acquisti
- Tipologia dell'offerta: Snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini, ecc. – percentuale sugli acquisti
- Tipologia dell'offerta: Gelati – percentuale sugli acquisti
- Tipologia dell'offerta: Fast food (pizza, pasti caldi, pasti freddi, ecc..) – percentuale sugli acquisti
- Tipologia dell'offerta: Altri prodotti alimentari – percentuale sugli acquisti

QUADRO H:

- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per leasing dei distributori automatici

QUADRO I:

- Beni strumentali: Piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non) – numero macchine
- Beni strumentali: Distributori automatici di medie dimensioni di bevande calde (da 200 a 400 bicchieri) – numero macchine
- Beni strumentali: Distributori automatici di grandi dimensioni di bevande calde (oltre 400 bicchieri) – numero macchine
- Beni strumentali: Distributori automatici di snack dolci, snack salati, panini, pasti ecc.. – numero macchine
- Beni strumentali: Distributori automatici di gelati – numero macchine

04A00377

GIANFRANCO TATOZZI, *direttore* FRANCESCO NOCITA, *redattore*

(G403004/1) Roma, 2004 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. - S.

GAZZETTA UFFICIALE
DELLA REPUBBLICA ITALIANA

CANONI DI ABBONAMENTO ANNO 2004 (Salvo conguaglio)*

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE I (legislativa)

			CANONE DI ABBONAMENTO	
Tipo A	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari:			
	(di cui spese di spedizione € 219,04)	- annuale	€	**397,47**
	(di cui spese di spedizione € 109,52)	- semestrale	€	**217,24**
Tipo A1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i soli supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi:			
	(di cui spese di spedizione € 108,57)	- annuale	€	**284,65**
	(di cui spese di spedizione € 54,28)	- semestrale	€	**154,32**
Tipo B	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti dei giudizi davanti alla Corte Costituzionale:			
	(di cui spese di spedizione € 19,29)	- annuale	€	**67,12**
	(di cui spese di spedizione € 9,64)	- semestrale	€	**42,06**
Tipo C	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti della CE:			
	(di cui spese di spedizione € 41,27)	- annuale	€	**166,66**
	(di cui spese di spedizione € 20,63)	- semestrale	€	**90,83**
Tipo D	Abbonamento ai fascicoli della serie destinata alle leggi e regolamenti regionali:			
	(di cui spese di spedizione € 15,31)	- annuale	€	**64,03**
	(di cui spese di spedizione € 7,65)	- semestrale	€	**39,01**
Tipo E	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata ai concorsi indetti dallo Stato e dalle altre pubbliche amministrazioni:			
	(di cui spese di spedizione € 50,02)	- annuale	€	**166,38**
	(di cui spese di spedizione € 25,01)	- semestrale	€	**89,19**
Tipo F	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari, ed ai fascicoli delle quattro serie speciali:			
	(di cui spese di spedizione € 344,93)	- annuale	€	**776,66**
	(di cui spese di spedizione € 172,46)	- semestrale	€	**411,33**
Tipo F1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale inclusi i supplementi ordinari con i provvedimenti legislativi e ai fascicoli delle quattro serie speciali:			
	(di cui spese di spedizione € 234,45)	- annuale	€	**650,83**
	(di cui spese di spedizione € 117,22)	- semestrale	€	**340,41**

N.B.: L'abbonamento alla GURI tipo A, A1, F, F1 comprende gli indici mensili
Integrando con la somma di € **80,00** *il versamento relativo al tipo di abbonamento alla* Gazzetta Ufficiale - *parte prima - prescelto, si riceverà anche l'Indice Repertorio Annuale Cronologico per materie anno 2004.*

BOLLETTINO DELLE ESTRAZIONI

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **86,00**

CONTO RIASSUNTIVO DEL TESORO

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **55,00**

PREZZI DI VENDITA A FASCICOLI
(Oltre le spese di spedizione)

Prezzi di vendita:		
serie generale	€	0,77
serie speciali (escluso concorsi), ogni 16 pagine o frazione	€	0,80
fascicolo serie speciale, *concorsi*, prezzo unico	€	1,50
supplementi (ordinari e straordinari), ogni 16 pagine o frazione	€	0,80
fascicolo Bollettino Estrazioni, ogni 16 pagine o frazione	€	0,80
fascicolo Conto Riassuntivo del Tesoro, prezzo unico	€	5,00

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE II (inserzioni)

Abbonamento annuo *(di cui spese di spedizione € 120,00)*		€	**318,00**
Abbonamento semestrale *(di cui spese di spedizione € 60,00)*		€	**183,50**
Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione (oltre le spese di spedizione)	€ 0,85		

I.V.A. 20% inclusa

RACCOLTA UFFICIALE DEGLI ATTI NORMATIVI

Abbonamento annuo		€	**188,00**
Abbonamento annuo per regioni, province e comuni		€	**175,00**
Volume separato (oltre le spese di spedizione)	€ 17,50		

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

Per l'estero i prezzi di vendita, in abbonamento ed a fascicoli separati, anche per le annate arretrate, compresi i fascicoli dei supplementi ordinari e straordinari, devono intendersi raddoppiati. Per il territorio nazionale i prezzi di vendita dei fascicoli separati, compresi i supplementi ordinari e straordinari, relativi ad anni precedenti, devono intendersi raddoppiati. Per intere annate è raddoppiato il prezzo dell'abbonamento in corso. Le spese di spedizione relative alle richieste di invio per corrispondenza di singoli fascicoli, vengono stabilite, di volta in volta, in base alle copie richieste.

N.B. - Gli abbonamenti annui decorrono dal 1° gennaio al 31 dicembre, i semestrali dal 1° gennaio al 30 giugno e dal 1° luglio al 31 dicembre.

Restano confermati gli sconti in uso applicati ai soli costi di abbonamento

ABBONAMENTI UFFICI STATALI
Resta confermata la riduzione del 52% applicata sul solo costo di abbonamento

* tariffe postali di cui al Decreto 13 novembre 2002 (G.U. n. 289/2002) e D.P.C.M. 27 novembre 2002 n. 294 (G.U. 1/2003) per soggetti iscritti al R.O.C.